

DES DROITS
DE
L'AGENT D'ASSURANCES
A LA CESSATION DE SES FONCTIONS
D'APRÈS LES ACCORDS DU 28 JUIN 1934

THÈSE POUR LE DOCTORAT
présentée et soutenue le 9 Mai 1938, à 13 h. 30.

PAR

ROBERT GRANDRY

Président : M. Maurice PICARD, professeur.

Suffragants { *MM. ROUAST, professeur.*
NIBOYET, professeur.

PARIS

LES ÉDITIONS DOMAT-MONTCHRESTIEN

F. LOVITON ET C^{ie}

158-160, RUE SAINT-JACQUES

1938

**DES DROITS DE L'AGENT D'ASSURANCES
A LA CESSATION DE SES FONCTIONS**

D'APRÈS LES ACCORDS DU 28 JUIN 1934

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DES DROITS
DE
L'AGENT D'ASSURANCES
A LA CESSATION DE SES FONCTIONS

D'APRÈS LES ACCORDS DU 28 JUIN 1934

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le 9 Mai 1938, à 13 h. 30.

PAR

ROBERT GRANDRY

Président : M. Maurice PICARD, professeur.

Suffragants { MM. ROUAST, professeur.
NIBOYET, professeur.

PARIS

LES ÉDITIONS DOMAT-MONTCHRESTIEN

F. LOVITON ET C^{ie}

158-160, RUE SAINT-JACQUES

1938



DES DROITS DE L'AGENT D'ASSURANCES A LA CESSATION DE SES FONCTIONS D'APRÈS LES ACCORDS DU 28 JUIN 1934

AVANT-PROPOS

Le développement toujours croissant des opérations d'assurances a posé un certain nombre de problèmes juridiques nouveaux.

Parmi ces problèmes, celui des droits qui peuvent appartenir à l'agent sur le portefeuille qu'il a créé par son activité présente une importance toute particulière en raison des conflits qu'il a engendrés et dont il est encore la cause entre les Compagnies et leurs agents.

La source de toutes les contestations et de toutes les polémiques qui ont contribué à obscurcir encore la question provient d'une part de la nature, restée imprécise jusqu'à une époque récente, des rapports liant l'agent aux Compagnies et d'autre part de l'absence de toute analyse approfondie des droits qui appartiennent à l'une et à l'autre partie au moment de la démission de l'agent.

Les accords intervenus qui, en se basant empiriquement sur une coutume déjà ancienne, ont déterminé, quant à son montant et à ses conditions d'application,

le droit de l'agent à cette occasion permettent aujourd'hui, en s'appuyant sur des textes précis, ratifiés par la presque totalité des intéressés, d'en rechercher le fondement et la nature.

Cette recherche fera l'objet de la présente étude.

Il nous a semblé nécessaire, dans une rapide introduction, de rappeler les causes du conflit, puis de retracer l'évolution des pourparlers qui ont abouti à la conclusion des accords et enfin d'examiner les avantages qu'ils présentent pour l'une et l'autre partie, ainsi que les lacunes qui subsistent encore.

La première partie sera consacrée à l'étude détaillée des accords, notamment des modes de calcul de l'indemnité réservée à l'agent sortant.

Nous inspirant ensuite de faits concrets nous essaierons dans une deuxième partie, en comparant le droit ainsi défini aux autres droits que nous connaissons et en recherchant le fondement, d'en déterminer la nature.

Enfin dans une troisième partie, très succincte, nous dirons quelques mots des garanties actuellement exigées des agents par les Compagnies avant leur nomination, ainsi que des facilités que pourrait peut-être apporter par voie de conséquence, dans ce domaine, la ratification des conventions de 1934.

INTRODUCTION

Si l'on examine, cas par cas, les causes des différends qui ont surgi, antérieurement aux accords de 1934, entre les Compagnies et les agents d'assurances au moment de la réorganisation d'une agence, on constate qu'elles peuvent être ramenées à deux grandes catégories.

D'une part et en premier lieu celles qui se rattachent à la nature mal définie et composite du contrat liant l'agent à la Compagnie, impliquant l'impossibilité de faire entrer des formules rigides dans le cadre d'un texte législatif ou réglementaire pour y trouver une énumération nette des droits et obligations de l'une et l'autre partie.

D'autre part celles qui se rattachent aux clauses de principe souvent exorbitantes, longtemps imposées par certaines Compagnies dans les traités d'agents et contre lesquelles ces derniers se sont fréquemment élevés au moment de leur exécution.

Il faut reconnaître d'ailleurs dès maintenant que si, en droit, le traité d'agence présentait pour l'agent, du fait des Compagnies, le caractère d'un contrat d'adhésion, ces mêmes Compagnies, en fait, avaient pris l'habitude depuis longtemps d'accorder à leurs collaborateurs, au moment de leur démission, des avantages particulière-

ment substantiels qui contrastaient singulièrement avec les clauses souvent draconiennes prévues par les compromis.

C'est ainsi que le droit de présentation d'un successeur, au moment de la démission, auquel les agents étaient le plus attachés et qui a fait l'objet de leur principale revendication était reconnu, bien antérieurement au 28 juin 1934, d'une manière tacite, par un grand nombre de de Compagnies.

D'autres avantages également, tels que les Caisses de Retraites et prévoyances, fonctionnaient au profit de l'agent qui, s'il avait exercé ses fonctions d'une manière suffisamment active et régulière, se trouvait, à la fin de sa carrière, récompensé d'une manière équitable de ses efforts.

Mais il était évident que dans une période comme la période actuelle, où la lutte des intérêts s'est faite particulièrement âpre, où les rapports entre employeurs et salariés et mandants et mandataires ont plus ou moins pris un caractère de méfiance accentué, un tel régime, basé uniquement sur l'usage, la bonne volonté des Compagnies et la confiance de ses collaborateurs ne pouvait durer. Il était nécessaire que les droits et obligations de chacun se trouvent nettement délimités, que l'une et l'autre partie connaissent exactement les conséquences entraînées par la dissolution du contrat.

D'autres raisons aussi militaient en faveur de cette régularisation.

Si nous avons vu que dans certaines Compagnies des rapports de collaboration confiante et de dévouement étaient la règle entre le siège social et ses agents, il faut reconnaître qu'il n'en était pas de même partout et que

certaines Compagnies, usant dans bien des cas de l'autorité que leur conférait leur situation prépondérante et se fondant sur les conventions signées, faisaient un sort particulièrement dur à leurs collaborateurs au moment de la cessation de leurs fonctions. Toutes les Compagnies ne reconnaissaient pas, tacitement ou expressément, à l'agent sortant le bénéfice du droit de présentation d'un successeur ni, *a fortiori*, le droit à une allocation de fin de gestion et si l'on pouvait citer des exemples réconfortants d'agences administrées par le même titulaire depuis trente ou quarante ans ou transmises de père en fils, il apparaissait parfois que certains changements n'étaient motivés que par la seule convenance de la Compagnie ou même simplement de l'un ou l'autre de ses services.

Le conflit s'est aggravé d'une manière telle qu'une intervention devenait nécessaire le jour où certaines Compagnies, se fondant sur les décisions de jurisprudence qui reconnaissaient, à juste raison d'ailleurs, aux agents d'assurances, la qualité de mandataires, prétendirent, en se basant sur l'article 2.004 du Code civil, s'arroger la faculté expresse de révoquer « en tout temps et ad nutum », sans indemnité, de quelque ordre que ce soit, quelle qu'ait été la durée de ses fonctions, l'un quelconque d'entre eux, non seulement quand elles se déclaraient non satisfaites des services rendus, mais même, sans avoir à lui donner d'explications, lorsque par son travail, ses relations personnelles, son expérience, l'agent avait pu constituer le portefeuille ou développer celui qui lui avait été confié.

A ce moment les agents qui s'étaient toujours élevés contre ces prétentions décidèrent, devant la gravité de la situation, d'intervenir auprès du Ministre du Travail

par l'intermédiaire de la Fédération Nationale des Syndicats d'agents généraux. La loi du 16 décembre 1927 est venue leur apporter les premiers apaisements nécessaires en assimilant l'agent d'assurances à l'employé en cas de révocation injustifiée. Cette loi d'ordre public donc rétroactive et exclusive de toute convention contraire lui accorde un droit à dommages-intérêts dont le montant doit être établi en tenant compte d'un certain nombre d'éléments énumérés dans l'article 1780 du Code civil auquel la loi s'est reportée.

Cette loi fut votée grâce à l'activité dont fit preuve M. Sumien, directeur du Contrôle des assurances privées, qui réunit pour examiner la question une commission paritaire au Ministère du Travail.

Mais tout en marquant un progrès certain, le texte demeurait cependant insuffisant. Nous avons vu qu'elle ne prévoyait que le cas de renvoi injustifié, sans motif légitime ; elle n'avait donc qu'une portée en quelque sorte négative et ne résolvait pas la question des droits de l'agent sortant au cas de démission volontaire ou de révocation non abusive.

Ainsi que le déclarait le Président Arnaud dans le discours qu'il prononça à l'Assemblée Générale les 6, 7, 8 mars 1933 qui se tint à Paris, la loi ne constituait qu'un premier bouclier protégeant l'agent contre une éventuelle révocation abusive.

La difficulté subsistait entière de rapprocher les points de vue des Compagnies qui continuaient à se baser sur la qualité de mandataire de l'agent pour reprendre le portefeuille sans indemnité et les agents qui se reconnaissaient des droits sur ce portefeuille qu'ils avaient créé en partie,

n'admettant pas en conséquence leur congédiement, justifié ou non, sans recevoir en contre-partie une indemnité en rapport avec le travail fourni et les résultats obtenus et les débours engagés.

Les agents ont voulu invoquer un droit de propriété sur le portefeuille créé, un droit de cession de droit analogue au droit appartenant aux médecins ou aux officiers ministériels ; nous verrons dans la deuxième partie de cet ouvrage que ces opinions sont insoutenables.

Le point délicat résidait dans le fait que les agents n'étant que les mandataires des Compagnies, ces dernières pouvaient rester, en droit, sur leurs positions, qui semblaient inattaquables et que, seule une concession de leur part, à titre bénévole, paraissait pouvoir apporter une solution au conflit. Il ne pouvait en effet être question de porter atteinte au droit absolu d'une Compagnie d'être représentée par qui bon lui semble, de désigner souverainement ses représentants, de les nommer ou de mettre fin à leurs fonctions.

D'autre part, en se plaçant du point de vue opposé, puisque certaines Compagnies et non des moindres, accordaient certains des avantages prévus par les accords avant leur ratification, c'est qu'implicitement elles reconnaissaient le bien-fondé des revendications de leurs collaborateurs. Dans la deuxième partie de cet ouvrage, en recherchant le fondement et la nature de ces avantages, nous verrons qu'ils ne doivent pas être trouvés dans la nature même du contrat liant l'agent à la Compagnie, qui reste un contrat de mandat, mais dans une analyse plus complète des conditions de ce contrat et notamment des apports de chaque partie en présence.

Pour le moment, nous en tenant à une introduction

descriptive, nous constaterons que le nombre de Compagnies qui accordaient ces avantages à leurs collaborateurs étant devenu de plus en plus important et qu'un usage assez constant s'étant progressivement établi sous la pression de ces derniers, les Compagnies se sont décidées à accepter de discuter les bases d'un accord qui devait régir d'une manière expresse les rapport entre agents et Compagnies au moment de la démission de l'agent.

Nous allons, en trois paragraphes, nous occuper successivement des réalisateurs de l'accord, de ses conséquences et enfin des lacunes qu'il présente encore.

1^o **Les réalisateurs.** — L'idée de cet accord fut envisagée par les Compagnies à la suite de l'intervention de M. Blaisot ancien ministre qui a contribué dans une large mesure au succès des négociations. Il fut préparé par M. Max Hermant, président du Comité Général des Assurances qui, au début de l'année 1932, invitait les agents généraux à mettre leurs vœux par écrit et à les lui apporter officiellement.

Les parties sont entrées en pourparlers par l'intermédiaire de deux organismes représentatifs : le Comité Général des Assurances, présidé par M. Max Hermant et la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances, elle-même représentée par un Bureau présidé par M. Edouard Arnaud, assisté de personnalités telles que M. René Lefebvre, secrétaire général, avocat à la cour d'appel, M.M. Goupil, Ardenne... dont la compétence technique ou juridique ont facilité la mise au point des projets déposés. La méthode de travail a consisté à confronter des textes établis séparément par ces deux organismes en se basant sur les usages déjà reconnus par

certaines Compagnies auxquels les agents ont ajouté diverses dispositions destinées à sauvegarder, d'une manière générale, dans tous les cas, leurs intérêts et à préciser certaines modalités d'application des clauses insérées.

Les divergences qui existaient entre les textes établis par l'une et l'autre partie ont été conciliées par compromis et concessions réciproques.

Nous ne pouvons que nous reporter sur ce point aux termes du discours prononcé par M. Max Hermant au banquet du 7 mars, résumant la marche suivie.

« Le 3 juin, votre Président me remettait une note, dont je donnais aussitôt lecture au cours de l'une de ces réunions où vos représentants et ceux des Compagnies se retrouvent si utilement deux ou trois fois par année. Le 15 novembre, nous répondions par une note de principe qui vous apportait en somme notre accord sur l'essentiel. Après avoir reçu une nouvelle communication de votre part, le 18 janvier, nous rédigeons la note qui porte la date du 2 mars et qui précise, pour en faire des réalités tangibles, les principes déjà reconnus. Cette note procède de deux idées claires : la première est de vous donner d'une manière certaine, générale et sans ambiguïté, les garanties désirées et qui sont légitimes ; la deuxième est de respecter la diversité des régimes qui sont actuellement établis et de ne point bouleverser des habitudes, souvent heureuses, auxquelles tiennent, à juste titre, un très grand nombre d'entre vous. »

Il faut rendre hommage à l'esprit de conciliation, de courtoisie et de compréhension réciproque qui a présidé des deux côtés à l'établissement définitif du statut professionnel. C'est en ces termes que M. Arnaud, à ce même

banquet du 7 mars, exprime sa gratitude à M. Hermant.

« C'est grâce à vous, Monsieur le Président, grâce à vos éminentes qualités — qui dans l'exercice de vos délicates fonctions deviennent presque des vertus — grâce à cette hauteur de vues, à ce souci de l'équité, à votre clairvoyance des nécessités de l'heure et des besoins de l'avenir, que nous devons d'avoir pu dissiper le nuage qui obscurcissait notre horizon, obtenu un minimum de sécurité pour nous et pour les nôtres, ce qui va nous permettre de nous livrer avec plus de tranquillité d'esprit et, par suite, avec plus d'ardeur, à l'exercice de notre profession. »

Ces accords, conformément au but poursuivi laissent la liberté entière à chaque Compagnie d'édicter son règlement particulier sous réserve de se conformer aux grands principes exposés qui en constituent en quelque sorte l'ossature commune.

2° **Les avantages des accords.** — Plusieurs conséquences importantes découlent de la conclusion des accords.

Les pourparlers qui ont précédé se sont placés sur un tout autre terrain que celui de la loi de 1927. Cette dernière se bornait, ainsi que nous l'avons vu, à protéger l'agent contre toute tentative d'abus par la Compagnie de son droit de révocation. Les accords de 1934, au contraire, de nature contractuelle, délimitent les droits et obligations de chacune des parties à la dissolution du contrat de nomination. La conséquence immédiate et la plus importante est la reconnaissance expresse par les Compagnies du principe du droit de présentation d'un successeur pour les agents, reconnaissance qui entraîne une stabilité certaines pour ces derniers, qui, quoi qu'il arrive,

auront le droit, à quelque moment et de quelque façon qu'ils résignent leur mandat, de réclamer le fruit de leur travail en proportion des résultats obtenus pendant leurs fonctions.

D'autre part, avant le nouvel accord, lorsqu'un agent cédait son portefeuille, la présentation du successeur, qui n'était et qui d'ailleurs ne sera toujours que conditionnelle sous le nouveau régime, en ce sens que la Compagnie se réserve le droit d'agréer ou de ne pas agréer le candidat présenté, pouvait ne pas comporter, en cas d'acceptation de la Compagnie, un droit de présentation pour le nouveau titulaire. Il n'était nullement établi, sauf peut-être dans quelques traités, que le successeur aurait les mêmes droits que son prédécesseur en ce qui concerne la désignation d'un nouveau successeur. Il pouvait être reconnu au nouveau titulaire les mêmes droits qu'à l'ancien comme aussi il pouvait lui en être accordés moins. Il y avait quelque chose de flottant, d'imprécis dans la succession des traités.

Preçons un exemple :

X... a par son traité un droit de présentation. Il passe son portefeuille à Y... Pour ce droit de présentation Y... aura versé une certaine somme à X... Quelles seront pour Y... les garanties qu'il pourra avoir quand à son tour il voudra présenter un successeur ou bien en cas de décès ?

L'application de la loi du 16 décembre 1927 qui marquait déjà un gros progrès se révélait dans ce cas nettement insuffisante.

Le nouveau régime, au contraire, lui apporte tous les apaisements voulus.

X... cédera à Y... non seulement son portefeuille mais lui passera également le droit de présenter un successeur,

droit qu'auront aussi les héritiers et qui se résoudra, en cas de non-acceptation par la Compagnie du candidat éventuel, en un versement d'une somme d'argent par cette Compagnie.

Les portefeuilles d'assurances ont acquis d'une manière indiscutable une valeur sûre et augmentée par la reconnaissance de ce droit.

Il est une autre conséquence importante qui découle des accords.

Les droits du cédant sont intégralement sauvegardés ; il est précisé en effet que, si un agent vient à cesser ses fonctions pour quelque cause que ce soit avant que les droits de son prédécesseur soient épuisés, autrement dit avant d'être libéré de ses versements à l'agent sortant, les droits non éteints dudit prédécesseur seront imputés sur ceux de l'agent sortant. Ce dernier ne peut donc revendre ou bénéficier des allocations prévues que sous réserve de désintéresser à due concurrence son prédécesseur. La Compagnie garantit ainsi indirectement la créance du premier agent sortant.

Les accords intervenus suppriment l'incertitude qui pesait lourdement sur les relations entre la Compagnie et ses agents et qui menaçaient de donner à leurs rapports un caractère de lutte de plus en plus accentué qui ne pouvait qu'être préjudiciable à tous les intérêts en présence. Ils font place à des conventions définissant la situation d'agent général, affirmant ses droits, supprimant ainsi les contestations qui s'élevaient fréquemment au moment de la démission ou de la révocation ; elles donnent un point d'appui juridique aux revendications éventuelles de l'agent en transformant une action en dommages-intérêts

à l'issue souvent aléatoire en action en exécution d'une convention librement formée.

Il est incontestable que tous ceux sans exception, qui détiennent le portefeuille d'une Compagnie ont un intérêt majeur à adhérer à la Fédération qualifiée en raison du nombre important de ses adhérents et des résultats déjà obtenus, pour défendre les intérêts de la profession.

Examinons en effet le cas d'un agent dissident : Si son traité d'agence lui accorde expressément les avantages obtenus par l'action fédérale, la question ne se pose pas ; les conventions font la loi des parties.

Mais s'il survient une contestation ou une difficulté d'application dans un cas d'espèce, il est bien évident que cet agent ne serait pas fondé à réclamer l'intervention ou l'appui d'une association à laquelle il n'aurait pas cru devoir apporter son concours.

3° Les lacunes. — Malgré la bonne volonté et le réel effort dont les intéressés ont su faire preuve, malgré les résultats importants déjà obtenus, il faut cependant convenir que les accords n'ont pas entièrement vidé le fond de la question et que certains points non négligeables, susceptibles d'entraîner de nouveaux conflits, sont encore restés dans l'ombre.

Nous laisserons de côté toutes les difficultés qui peuvent naître de l'interprétation du texte même de l'accord qui ne sont pas particulières à cet accord et apparaissent dans toutes les conventions de quelque nature que ce soit et qui, avec le temps, se trouveront résolues par la jurisprudence. Nous nous en tiendrons à deux points particulièrement importants,

Le premier se rapporte directement aux questions visées par l'accord et nous l'étudierons en détail en abordant l'examen des clauses annexes où il y est fait rapidement allusion : c'est celui de la territorialité ou de l'exclusivité d'exploitation par l'agent de la circonscription qui lui a été concédée.

Pour le moment nous constaterons simplement qu'en dehors de quelques cas particuliers relativement simples prévus par les textes, aucun règlement général n'a pu être édicté. Les pourparlers engagés postérieurement sur cette question par les intéressés ont mis en lumière l'obligation pour les Compagnies, étant donné les conditions actuelles de l'organisation de la production, de se réserver pour des raisons commerciales, la possibilité d'accepter certaines affaires importantes réalisées sur le territoire d'un agent, par un courtier n'ayant aucun lien direct et régulier avec elles, sans que les agents intéressés puissent de leur côté s'appuyer sur un texte bien défini pour s'y opposer.

Nous verrons plus loin également les droits qui peuvent dans ce cas être réclamés par l'agent dûment mandaté en exposant sommairement les grandes lignes du projet élaboré par le Comité des Assurances et le Bureau fédéral pour supprimer dans la mesure du possible toute source de conflit.

Le deuxième point sur lequel nous voulons attirer l'attention est celui de la rémunération des agents et des rapports qui en résultent pour eux avec les Compagnies pendant l'exercice de leurs fonctions. On pourrait penser que cette face de la situation de l'agent reste en dehors du champ des accords qui se sont bornés à envisager sa position à l'égard de la Compagnie au moment de la résigna-

tion de son mandat et que par conséquent le silence des textes sur ce point ne peut être considéré à proprement parler comme une lacune. Mais nous verrons, en étudiant la nature des avantages reconnus à l'agent que leur fondement repose presque entièrement sur le mode de rémunération en usage dans la profession. C'est dire qu'il eût sans doute été utile de préciser ces conditions de rémunération qui, à l'heure actuelle, ne sont encore consacrées que par l'usage et d'apporter quelque lumière sur la nature des deux commissions habituelles qui sont versées à l'agent au moment de la réalisation du contrat et à l'occasion du recouvrement périodique des primes.

On découvre actuellement, parmi les agents d'assurances un mouvement très net qui ne fait que s'amplifier en raison de l'aboutissement rapide des pourparlers engagés, dans un sens analogue, dans d'autres domaines de l'activité économique et qui s'est cristallisé en quelque sorte dans une formule plus ou moins justifiée : la convention collective.

Nous ne nous étendrons pas longuement sur cette question qui appellerait de larges développements et qui n'a pas été traitée dans le texte faisant l'objet de la présente étude. Il nous suffira de mentionner que les agents voient dans la conclusion d'une semblable convention une sécurité plus grande dans leur rémunération durant l'exercice de leurs fonctions de même que les accords de 1934 leur ont déjà apporté la certitude de recueillir dans tous les cas le fruit de leur travail.

On ne doit pas s'étonner que ce mouvement, comme les mouvements analogues, ait rencontré l'hostilité des Compagnies. Celles-ci se sont toujours opposées à envisager la conclusion d'une convention de ce genre qui, en raison de

l'uniformisation qu'elle implique dans les conditions de rémunération, restreindrait sensiblement pour elles la possibilité de choisir leurs collaborateurs et de proportionner, dans une certaine mesure, leur rétribution aux résultats obtenus.

A l'heure actuelle cependant, il semble que certaines Compagnies se rendant compte de l'importance du mouvement et des faveurs qu'il doit rencontrer dans les milieux politiques, désireuses d'autre part de limiter les concessions éventuelles, aient jugé plus habile de prendre l'initiative d'établir un projet de convention et qu'un texte soit actuellement à l'étude.

La première difficulté à laquelle elles se sont heurtées, préalable à tout examen approfondi, est une difficulté d'ordre juridique.

Une semblable convention en effet peut-elle s'appliquer aux agents d'assurances ?

Nous ne chercherons pas à répondre à cette question dont l'étude est liée à celle de la situation juridique de l'agent, qui a déjà fait l'objet d'un ouvrage analogue.

La convention collective impliquant nécessairement des rapports qui se résolvent en dernière analyse en un lien de subordination entre un salarié et un employeur, il est indispensable pour admettre la légalité d'une convention collective, dans le cas qui nous intéresse, de dédoubler la personnalité de l'agent d'assurances, la convention s'appliquant à ce dernier en tant que gestionnaire et ne le comprenant pas en tant que mandataire. La mise au point de la question fait actuellement l'objet d'études de la part de juristes auxquels certaines Compagnies se sont adressées récemment.

Les conséquences d'une convention collective entre

agents et Compagnies, compte tenu des réserves indiquées ci-dessus, seraient importantes.

Elles donneraient aux portefeuilles d'agences, au moment de la cession un supplément de valeur, à vrai dire plus ou moins réel, mais cependant certain en tant qu'élément de discussion entre l'agent sortant et l'acquéreur éventuel, en raison de la stabilité de rémunération qu'elle assurerait pendant la durée des fonctions.

PREMIÈRE PARTIE

Ayant retracé les étapes principales de l'évolution qui s'est produite progressivement dans les idées et dans les faits jusqu'aux accords de 1934 qui ont codifié les usages établis entre les intéressés, nous allons dans un premier chapitre exposer les différentes modalités prévues pour le règlement à l'agent sortant de l'indemnité compensatrice du travail qu'il a fourni pendant la durée de ses fonctions, ainsi que les principales clauses annexes contenues dans ces accords, puis, dans un deuxième chapitre nous nous occuperons des divers facteurs qui interviennent pour déterminer les bases de calcul de cette indemnité.

CHAPITRE PREMIER

4) LES DIFFÉRENTES FORMES D'INDEMNITÉ PRÉVUES

D'après les conventions de 1934, les Compagnies adhérentes s'engagent à accorder à l'agent qui se démet de ses fonctions le bénéfice d'un des trois régimes suivants :

Régime n° 1. — Présentation dans un court délai, d'un successeur à l'agrément de la Compagnie, celle-ci ayant le choix ou bien de se dégager de toute obligation envers l'agent sortant par la nomination du successeur présenté par lui ou ses ayants droit — et ce, en exerçant, si elle le juge utile, son contrôle sur les accords intervenus — ou bien de refuser le successeur présenté et dans ce cas d'appliquer l'un des deux autres régimes ci-après.

Régime n° 2. — Attribution à l'agent sortant d'une part de commissions pendant un certain nombre d'années. Cette part sera déterminée par un règlement de la Compagnies constituant une annexe de la lettre de nomination, dans le cadre des indications générales qui font l'objet de l'article III ci-dessous.

Régime n° 3. — Une allocation à la charge de la Compagnie prévue par un règlement de retraite ou de prévoyance. Cette allocation sera du même ordre de grandeur

que celles qui sont prévues au paragraphe 2 ci-dessus. S'il en était autrement, la Compagnies laisserait à l'agent la faculté de réclamer, aux lieu et place de ce règlement et en faisant abandon des sommes mises, en vertu de celui-ci, à la charge de la Compagnie, les avantages définis au paragraphe 2.

Avant d'analyser et de développer successivement ces trois régimes, nous allons d'abord rechercher rapidement dans quels cas ils sont employés dans la pratique.

Remarquons tout d'abord que le premier régime est le plus couramment usité. Que se passe-t-il en effet au moment où l'agent manifeste le désir de se démettre de ses fonctions ? Dans la plupart des cas, il présentera un successeur à la Compagnie, un successeur qu'il a généralement choisi de longue date, justement dans cette éventualité, parmi sa famille, ses amis, ses relations, qu'il a déjà formé, auquel il a inculqué les méthodes en usage dans la Compagnie qu'il représente et son esprit. De semblables dispositions ne peuvent qu'être accueillies favorablement par les Compagnies qui ont intérêt à voir se perpétuer une lignée d'agents dont les antécédents les assurent de leur dévouement. Si donc le choix de son agent s'est révélé judicieux, si les premiers résultats obtenus par le successeur présomptif laissent espérer un avenir favorable ou même si ses seules qualités d'administrateur et de producteur lui paraissent suffisantes, la Compagnie donnera son agrément et le régime n° 1 trouvera son application. Les conditions de cession ont, dans la plupart des cas, déjà fait à ce moment l'objet d'un projet d'accord entre les intéressés, qu'il ne restera plus qu'à mettre au point dans le détail ou même simplement à ratifier.

S'il arrive que l'agent, au moment de sa démission, n'a pu assurer la succession de l'agence, soit par suite de décès prématuré, soit en raison de difficultés qu'il a pu rencontrer du fait de la nature, de l'importance ou de la composition du portefeuille, il est possible — et ce sera généralement le cas — que joue encore le régime n° 1.

Le désir de la Compagnie, en effet, comme son intérêt, est de procéder à la réorganisation de l'agence le plus rapidement possible, sous peine de voir s'effriter son portefeuille sous les coups de la concurrence dont l'âpreté se fait de jour en jour plus sensible.

Par l'intermédiaire de ses inspecteurs, elle recherchera elle-même l'élément susceptible de recevoir son mandat. Elle mettra en jeu pour cela tous les procédés d'investigation dont elle dispose, avis de ses avoués, de ses avocats, de personnalités notoires du pays, des assurés les plus importants du portefeuille, annonces dans les journaux professionnels. Dès qu'une candidature intéressante se sera révélée, l'inspecteur s'emploiera à mettre le successeur présomptif en rapport avec l'agent sortant ou ses ayants droit et prêtera ses bons soins et son concours officieux pour établir entre eux un accord de cession.

A ce moment nous sommes ramenés indirectement au régime n° 1.

Il se peut également que la Compagnie refuse d'accepter le candidat proposé par l'agent soit pour manque de formation professionnelle ou d'aptitudes suffisantes ou encore parce qu'elle a la volonté expresse pour certains motifs, de nommer à l'agence un candidat déterminé et déjà désigné par elle.

Il ne faudrait pas cependant affirmer que dans ce cas

nous sommes amenés au régime n° 2 ou 3 ; en effet l'agent, tout en regrettant de ne pouvoir obtenir l'agrément de la Compagnie pour son candidat, peut avoir intérêt à traiter avec son futur successeur. Il n'est pas lié, en principe par les projets d'accords qu'il aurait déjà pu passer avec d'autres puisque leur ratification définitive est, en tout état de cause, subordonnée à l'acceptation de la Compagnie.

Dans le cas où l'agent accepte de se mettre en rapport avec le candidat qui est imposé, on peut considérer que nous sommes encore ramenés au régime n° 1.

Il y a évidemment une différence très nette de principe puisqu'il est difficile de soutenir que, dans ce cas, l'agent présente un successeur et que, d'autre part, l'agrément de la Compagnie est préalable à cette présentation, mais au point de vue financier, qui fut surtout celui des réalisateurs, le résultat est le même. Et d'ailleurs comme nous l'avons déjà vu, c'est parfois la Compagnie, par l'intermédiaire de son inspecteur, qui met son agent, désireux de résigner son mandat, en rapport avec un candidat qu'elle a recherché elle-même et sur la nomination duquel elle est préalablement disposée à donner son accord.

Dans quels cas les régimes nos 2 et 3 auront-ils donc l'occasion de s'appliquer ?

Ils apparaissent en réalité le plus souvent comme subsidiaires et destinés à assurer l'entière sauvegarde des intérêts de l'agent dans les cas où le premier régime ne peut être adopté, ainsi que l'indépendance complète des Compagnies.

Il faut reconnaître d'ailleurs, en étudiant de près les discussions qui ont précédé la rédaction définitive des accords, que le régime n° 1 fait l'objet de toutes les préfé-

rences des agents en raison de la latitude qu'il leur laisse dans la discussion des conditions de cession et que la reconnaissance expresse de ce droit de présentation par la Compagnie constituait l'aboutissement de leur principal espoir.

Au Congrès des agents généraux d'assurances qui s'est tenu à Pau en juin 1933, à une question posée par un membre sur l'interprétation de cet article premier, il fut répondu, par l'un des dirigeants, que « le fait d'avoir placé en premier sur la demande le droit de rechercher un successeur implique que ce droit peut être exercé par nous (agents) en tout état de cause et ne peut plus nous être de plano interdit ».

Ce régime d'ailleurs semble préférable, quand il peut s'appliquer sans porter préjudice à ses intérêts, à bon nombre de Compagnies importantes. Il présente l'avantage pour elles, en effet, de laisser suffisamment de souplesse à la transmission des fonctions, en établissant un lien direct entre l'agent sortant et l'agent rentrant, lien qui n'existe évidemment pas quand l'on adopte l'un des deux autres, et dont l'absence est indiscutablement une lacune au point de vue même strictement commercial. De plus l'application du régime n° 1 supprime pour la Compagnie un certain nombre de responsabilités, notamment sa garantie automatique et expresse pour le versement de l'indemnité prévue.

Les régimes n°s 2 et 3 apparaissent du côté de l'agent comme une sauvegarde de ses intérêts dans le cas où l'agrément de la Compagnie à la nomination du candidat qu'il présente n'est pas obtenu et où toute négociation directe avec le successeur choisi par la Compagnie s'avère impossible pour certaines raisons — animosité personnelle par exemple.

Du côté de la Compagnie ils sont une garantie de son droit souverain d'élire ses collaborateurs.

Leur prévision apparaît surtout comme la solution à l'impasse dans laquelle les Compagnies et leurs agents se trouveraient amenés si, le droit de présentation étant seul reconnu, les uns et les autres, au moment de la transmission, restaient sur leurs positions, les Compagnies refusant de donner leur agrément au candidat présenté et les agents refusant de leur côté de traiter avec le successeur choisi par les Compagnies.

Il ne faudrait pas cependant s'en tenir uniquement à ce point de vue dans une question qui apparaît particulièrement complexe et qui demanderait un examen spécial pour chaque cas.

Il peut arriver que le candidat imposé par la Compagnie ne possède pas les capacités financières ou les garanties suffisantes pour désintéresser immédiatement l'agent sortant ou lui donner tous apaisements voulus pour le paiement échelonné de l'indemnité et qu'en conséquence ce dernier n'accepte pas de traiter. Dans ce cas, la Compagnie, pour assurer la réorganisation qu'elle a choisie pourra être amenée à l'application d'un des deux derniers régimes.

Examinons maintenant dans le détail ces trois régime :

RÉGIME N° 1 : PRÉSENTATION D'UN SUCCESSEUR

Que faut-il entendre d'abord par le droit de présentation?

C'est le droit accordé à l'agent de proposer un successeur à l'agrément de la Compagnie dont il a exploité le mandat. Quelle est l'étendue de ce droit ? Quelles en sont les limites, quel est le rôle de la Compagnie à l'occasion de cette pré-

sensation ? C'est ce que nous allons déterminer en examinant les trois points suivants : le délai accordé à l'agent après sa démission, pour présenter un successeur, l'agrément de ce successeur par la Compagnie et enfin le contrôle officieux de la Compagnie sur les modalités de la convention qui intervient entre l'agent sortant et le successeur notamment au point de vue du montant de l'indemnité de cession.

1^o Délai de présentation. — L'existence de ce délai est formellement reconnue par les textes. Cette question d'ailleurs n'appelle pas grands commentaires. Le délai d'après les accords est fixé à quarante-cinq jours en cas de démission de l'agent et à soixante jours en cas de décès lorsque la présentation doit être faite par les ayants droit.

Le seul point qui pourrait donner lieu à contestation serait celui de savoir ce qu'il advient de ce droit si aucun successeur n'a encore été présenté à la Compagnie à l'expiration des délais.

En pratique, il semble difficile qu'il y ait là matière à conflit. En effet, le plus souvent, avant de résigner leurs fonctions, les agents ont déjà réglé le sort de leur portefeuille et, au moment de leur démission, seul l'agrément du successeur, par la Compagnie, reste à obtenir.

Si aucune disposition préventive n'a été prise, il faut décider que la non-présentation par l'agent, dans les délais indiqués, d'un successeur de son choix doit être interprété comme une renonciation tacite à son droit et la Compagnie serait alors fondée à appliquer les régimes n^o 2 ou n^o 3.

2^o Agrément de la Compagnie. — Cette question est plus délicate que la précédente et donne fréquemment lieu

à discussions ; c'est en effet le point vital où se heurtent les intérêts de l'agent sortant et de la Compagnie. L'agent aura tendance, sans que l'on puisse lui reprocher ce sentiment, à présenter à la Compagnie le candidat qui, par ses capacités financières, son tempérament sera disposé à accepter les conditions de cession les plus élevées. Nous verrons plus loin que la Compagnie se reconnaît le droit d'exercer son contrôle officieux sur les accords intervenus mais c'est dans le but d'assurer un minimum de justice dans les prestations, d'éviter qu'un agent n'abuse de l'inexpérience du candidat, de sa connaissance incomplète de la composition et par suite de la valeur réelle du portefeuille. Les diverses modalités de calcul de prix de cession, auxquelles s'ajoute la multiplicité des éléments qui entrent en jeu pour ce calcul, laissent en effet apparaître des différences parfois assez sensibles et c'est entre une valeur minima et une valeur maxima — un *pretium minimum* et un *pretium maximum* — que sera fixée la valeur de cession réelle. L'intérêt de l'agent sortant est évidemment de chercher à réaliser cette valeur de cession aussi proche que possible de la valeur maxima.

La Compagnie, au contraire, sans négliger les capacités financières du candidat, garanties de la gestion comptable à venir, attachera généralement plus d'importance à ses qualités morales et professionnelles, garantie d'une gestion administrative saine et régulière et du développement futur de son portefeuille.

Reconnaissons tout de suite que si, en fait, il se produit des discussions, en droit, il ne peut y avoir de conflit.

La Compagnie a le droit souverain de choisir ses collaborateurs et le contrat d'agence étant un contrat « *intuitu personae* » il est impossible de reconnaître à l'agent sortant

le droit d'imposer un successeur dont la Compagnie ne voudrait pas accepter le concours. Ce point ne supporte aucune discussion. Mais si la Compagnie peut exercer ce droit d'élire ses agents, elle commettrait une faute en en abusant. Nous voulons faire allusion au refus systématique opposé par certaines Compagnies d'agréer les successeurs qui leur sont successivement présentés. L'agent dans ce cas est-il fondé à introduire une demande en dommage-intérêt pour réparation du préjudice causé ?

La jurisprudence a reconnu que cette action en dommages-intérêts peut être introduite, s'il est établi que la Compagnie a fait un usage abusif de son droit dans l'intention de nuire à l'agent ; elle a reconnu d'autre part que si la Compagnie n'a pas à motiver son refus, elle est tenue cependant de faire connaître ce refus aux proposants dans un délai suffisamment rapproché pour leur permettre de présenter un autre candidat avant l'expiration du temps stipulé. Dans ce sens confirmation par la Cour d'appel de Riom, le 27 février 1936, d'un jugement rendu par le Tribunal civil de Thiers.

En l'espèce, la Compagnie avait attendu l'expiration du délai de quarante-cinq jours après le décès de son mandataire pour signifier à son fils, qui avait fait acte de candidature, la nomination d'un successeur de son choix.

« Attendu que s'il n'est pas contestable qu'une Compagnie d'assurances est libre du choix des personnes auxquelles il lui convient de confier la direction de ses services, sans que l'agent qui se retire puisse lui imposer un mandataire qui sera chargé de la représenter, le refus d'agréer le candidat qui lui est proposé par son agent ou par ses ayants droit, peut donner lieu à l'encontre de la Compagnie, à une action en dommages-intérêts, s'il est établi qu'elle a fait

un usage abusif de son droit dans l'intention de nuire à son agent ou aux ayants droit de ce dernier.

« Attendu que si la Compagnie X... était en droit de ne pas agréer Collanges Fils et n'avait même pas à motiver son refus, elle n'en demeurerait pas moins tenue de faire connaître ce refus aux intimés dans un délai suffisamment rapproché pour leur permettre de présenter un autre candidat avant l'expiration des quarante-cinq jours stipulés en cas de décès...

« Attendu que... les conventions doivent être exécutées de bonne foi et obligent à toutes les suites que l'équité et l'usage donnent à l'obligation, qu'il s'ensuit qu'il est difficile d'admettre que la Compagnie puisse réduire à néant le bénéfice du droit de présentation par elle reconnu, en laissant s'écouler sans réponse le délai prévu, et en excipant ensuite ce refus tacite et de l'expiration du délai pour substituer l'indemnité minime, telle qu'elle est fixée par la circulaire, lorsque le droit de présentation est périmé, au prix qu'aurait normalement versé le successeur présenté par l'agent, ou par ses ayants droit.

« Attendu qu'en ne répondant pas aux propositions faites par les intimés le 12 décembre 1933, et en ne leur faisant connaître le choix de Bonnay que le 27 avril 1934, la Compagnie appelante n'a pu agir qu'avec l'intention de nuire et doit dès lors réparer le préjudice qu'elle a causé.

« Confirme le jugement dont est appel, en ce qu'il a retenu la faute commise par la X...

Par contre, un jugement du Tribunal civil de la Vienne du 30 avril 1929 confirmé par la Cour d'appel de Poitiers le 28 janvier 1930 déclare que l'Agent sortant n'est pas fondé à introduire une demande en dommages-intérêts s'il a été pourvu au remplacement de l'agent démission-

naire deux mois après la cessation de ses fonctions et si une présentation tardive n'a été faite qu'à une date ultérieure.

« Attendu que si l'Agent d'une Compagnie d'assurances a le droit de céder sa clientèle et de présenter un successeur à sa Compagnie, celle-ci a toujours le droit d'en examiner le mérite et de refuser de l'agréer ; qu'il ne peut résulter ouverture à indemnité que s'il y a faute ou intention de nuire de la part de la Compagnie, ce qui n'est pas démontré en l'espèce.

« Attendu en effet que B... qui, le 13 septembre, avait avisé la Compagnie qu'il ferait connaître le plus rapidement les noms de ses successeurs, ne les avait pas encore indiqués ni le 5 octobre ni le 5 novembre... que la présentation de Jean de Lard de Rigoulière fut tardive ; que rien ne justifie donc la demande en dommages-intérêts formée par B... aucune faute, aucune intention de lui nuire n'étant relevée à l'encontre de la Mutuelle de Poitiers.

« Par ces motifs le Tribunal déclare B... mal fondé en ses demandes, fins et conclusions, l'en déboute... »

* * *

Que faut-il décider si la Compagnie se borne à rejeter toute candidature présentée par l'agent sans donner les motifs de son refus et sans même vouloir procéder à leur examen ? Il semble d'après le texte des accords que dans ce cas, aucun dommage-intérêt ne puisse être demandé, à condition bien entendu que la preuve de l'intention nocive ne soit pas faite

En effet les accords disent que : « la Compagnie a le choix de se dégager de toute obligation envers l'agent sortant par la nomination d'un successeur... ou bien de refuser le suc-

cesseur présenté et dans ce cas d'appliquer l'un des deux autres régimes ».

La Compagnie par conséquent, garde le droit souverain d'adopter tel régime qui lui plaira et de refuser purement et simplement de prévoir l'application du régime n°1.

C'est un point qui fit l'objet de longues discussions entre le Bureau fédéral de la Fédération des Agents et le Comité général des Assurances. En nous reportant aux comptes rendus des séances au cours desquelles ont été élaborés les accords, nous remarquons en effet que la Fédération demandait que la présentation soit le droit, le jeu de l'indemnité ne se produisant que si le successeur n'était pas agréé ; le Comité général a répondu que le droit de présentation existait déjà dans nombre de Compagnies, que d'autres Sociétés l'accorderaient certainement mais que les Sociétés restaient libres de choisir l'un de ces deux autres régimes sauvegardant également les droits de l'agent sortant.

L'accord a pu se faire dans ce sens parce qu'il faut reconnaître qu'effectivement la plupart des Compagnies antérieurement à toute réglementation, attribuait ce bénéfice à leurs agents sortants, sous réserve d'un choix judiciaire du successeur. Nous avons vu que c'était généralement leur intérêt et la position qu'elles ont prises au moment de la discussion des accords a eu uniquement pour but d'assurer leur indépendance vis-à-vis des agents et de garantir leur libre choix contre toute pression ou nomination imposée.

3° Contrôle des accords. — Le droit de contrôle de la Compagnie sur la convention passée entre les intéressés est expressément mentionné dans le texte des accords.

Son utilité est indéniable et il faut mettre au premier plan le rôle moral et régulateur particulièrement important joué à cette occasion par la Compagnie.

Nous avons vu précédemment que la valeur d'un portefeuille est essentiellement variable suivant la nature des polices qui le composent. Nous étudierons plus loin en détail les facteurs de base qui servent à son calcul, mais il n'est que trop certain que la fraude peut s'exercer aisément à l'encontre d'un non professionnel. La Compagnie exerce son contrôle par l'intermédiaire de ses inspecteurs. Avant sa ratification le texte de l'accord est généralement soumis au siège qui en examine les points importants, notamment les clauses relatives au prix de cession, aux modalités de versement, à l'interdiction de rétablissement. Ce contrôle d'ailleurs s'applique non seulement sur le contrat de cession du portefeuille proprement dit, mais également dans la mesure où la Compagnie le juge utile, sur les clauses annexes concernant la reprise du matériel, de meubles de l'agence, éléments dont l'évaluation ne présente cependant aucune difficulté particulière et à l'occasion de laquelle la fraude pourrait difficilement s'exercer.

RÉGIMES N° 2 ET N° 3

Nous ne nous étendrons pas longtemps sur l'étude de ces régimes qui n'appellent pas d'observations particulières et dont l'importance, ainsi que nous l'avons déjà expliqué, est secondaire.

Le régime n° 2 prévoit la répartition des commissions dans une proportion et pendant un temps à déterminer par la Compagnie dans un règlement général, entre l'agent sortant et son successeur. L'ordre de grandeur de l'allocation

tion ainsi constituée, son mode de règlement feront l'objet d'une étude détaillée dans un chapitre postérieur. L'inconvénient du système réside dans son manque de souplesse, conséquence de sa généralité, et par suite dans la difficulté de l'adapter sans modification aux divers cas particuliers.

L'indemnité ainsi constituée ne vise que les éléments relatifs aux relations directes de l'agent avec la Compagnie mais les englobe tous ; il ne pourrait dans ce régime se superposer un accord prévoyant des allocations supplémentaires « en vue de la nomination de l'agent successeur ». Mais il reste bien entendu que les arrangements qui pourraient intervenir pour un autre objet que la mise en possession de l'emploi d'agent ne sont pas exclus. Parmi ces arrangements, les plus connus se rapportent à la cession d'éléments corporels ou incorporels, en particulier cession de bail, de mobilier, à des prix normaux, à la cession d'éléments afférents à une autre profession exercée concurremment par l'agent — cabinet immobilier par exemple — ou à la rémunération d'une collaboration effective apportée par l'agent sortant à son successeur.

* * *

Le régime n° 3 fait appel au même principe : versement par la Compagnie d'une allocation prévue par un règlement de caisse de retraite et de prévoyance, mais pour l'application de ce régime une difficulté a surgi du fait que nombre de Compagnies importantes reconnaissaient de longue date le cumul du droit à l'agent sortant de présenter un successeur à son agrément avec celui de bénéficier des avantages d'une Caisse de Prévoyance prévue par un règlement général. Il faut insister un peu sur ce point parce que si l'on peut

considérer, comme nous le verrons dans la deuxième partie, le droit à indemnité reconnu à l'agent comme la conséquence de l'augmentation qu'il a pu apporter aux encaissements de son portefeuille pendant la durée de sa gestion et la récompense de son activité, ce mode d'allocation, pour ce qui concerne une certaine catégorie de versements apparaît comme particulièrement équitable. La Caisse de Prévoyance, en effet, telle qu'elle a été instituée dans la plupart des Compagnies consiste en un ensemble de comptes individuels au nom des différents agents. Chaque agent a son compte propre et les versements annuels effectués à ce compte par les soins de la Compagnie comprennent entre autres, une allocation basée sur l'augmentation des primes obtenue pendant l'exercice ¹ donc proportionnelle à l'activité de l'agent et aux résultats obtenus.

Au moment de la discussion, le Bureau Fédéral émit le vœu que le système des Caisses de retraite ne se confonde pas avec les indemnités de cession payées par le successeur ou avec le partage des commissions.

L'accord se fit sur le principe du respect des droits acquis ; les Sociétés ou Compagnies ayant déjà accordé à leurs agents cumulativement un droit de présentation ou un droit à indemnité et d'autre part les ayant fait bénéficier d'avantages supplémentaires dans la mesure des verse-

1. Ceci n'est juste que pour les résultats obtenus dans la branche D. C. En ce qui concerne la branche « Loi » l'allocation est basée sur les bénéfices réalisés.

Les autres allocations à la Caisse de Retraite et de Prévoyance sont constituées par :

1° Un versement de l'agent, forfaitaire, proportionnel à l'importance du portefeuille ;

2° Un versement à titre gratuit de la Compagnie, égal à la moitié du versement ci-dessus ;

3° Les intérêts produits pendant l'exercice considéré par les sommes représentant l'actif à la fin de l'exercice écoulé.

ments effectués par elles-mêmes à une Caisse de Retraite et de Prévoyance, maintinrent les régimes ainsi organisés. Les autres Compagnies restaient libres d'étudier un règlement prévoyant l'application du régime n° 3.

Certains agents bénéficient donc d'un régime particulièrement favorable puisqu'au moment de leur démission ils auront droit d'une part, à une indemnité de cession versée par le successeur ou par la Compagnie et d'autre part, à l'actif de leur compte à la Caisse de retraite.

Pour le calcul de l'allocation prévue par le régime n° 3 ne doivent pas être pris en considération les versements effectués par l'agent qui lui reviennent en plus. D'autre part, l'allocation ainsi définie doit être de même ordre de grandeur que celle qui est prévue dans le régime n° 2 dont le bénéfice, dans le cas contraire, pourrait être réclamé par l'agent.

B) LES CLAUSES ANNEXES

1° INTERDICTION DE RÉTABLISSEMENT

« Les agents qui ont reçu les allocations prévues ci-dessus ou fait agréer leur successeur s'engagent à ne travailler ni directement ni indirectement dans la circonscription qui leur était concédée, pour aucune Compagnie française ou étrangère, exploitant l'une ou l'autre des branches exploitées par leur ancienne Compagnie ou par le groupe auquel elle appartient et à ne se livrer à aucune opération directe ou indirecte de courtage ou autre, touchant aux dites branches d'assurances et ce, pendant un délai minimum de trois années.

Les agents actuellement en fonctions, qui ont dans leur

lettre de nomination, une clause moins rigoureuse, conserve le bénéfice de cette dernière. »

La clause relative à cette interdiction peut être considérée comme une des plus importantes en raison des difficultés qui naissent du fait de sa rédaction souvent incomplète et imprécise dans la plupart des traités d'agent.

Elle n'est que la conséquence du principe général de garantie dans la vente. Le cédant doit au cessionnaire la garantie de la chose vendue. L'interdiction de rétablissement a été prévue pour sauvegarder après la vente les intérêts du successeur et de la Compagnie qui, en cette occasion sont solidaires, en mettant l'agent sortant dans l'impossibilité après son départ, non seulement d'user du prestige ou de l'influence qu'il a pu acquérir sur la clientèle pour reprendre les contrats composant le portefeuille vendu, mais également d'entraver le développement à venir du portefeuille en continuant à rechercher des affaires, dans la même circonscription, pour le compte d'une autre Compagnie, même dans une clientèle étrangère à l'agence.

* * *

Plusieurs points doivent être examinés :

Voyons d'abord ce qui se passe dans le cas où aucune clause de rétablissement n'a été prévue.

Si l'agent sortant a traité directement avec son successeur et a reçu une certaine somme pour la cession de son portefeuille, nous estimons qu'il n'a pas le droit de se rétablir dans la même région pour travailler dans son ancienne clientèle ou même dans une autre clientèle. Il doit en effet la garantie à son successeur en vertu de la règle « qui doit

garantir ne peut évincer ». Aux termes de l'article 1625 du Code civil, la garantie que le vendeur doit à l'acquéreur comporte la possession paisible de la chose vendue ; un portefeuille d'assurances, bien que n'étant pas un fonds de commerce peut, dans ce cas, lui être assimilé et l'agent sortant évincerait d'une manière certaine l'acquéreur si, après s'être engagé tacitement à ne rien faire qui put nuire à l'exploitation du portefeuille, il cherchait directement ou indirectement à réaliser des affaires dans le champ d'exploitation de son acquéreur.

La même solution doit être adoptée si l'agent sortant reçoit une indemnité de sa Compagnie, son engagement envers son successeur découlant indirectement dans ce cas de l'engagement pris envers la Compagnie.

Le cas de révocation seul présente une certaine difficulté ; il fera l'objet d'un chapitre spécial.

L'absence de clause relative à l'interdiction de rétablissement qui était autrefois la source de fréquentes discussions, a perdu une grande partie de son importance depuis les accords de 1934 qui ont traité cette question d'une manière suffisamment explicite et qui s'appliqueront dans tous les cas où seront intéressés les membres des groupements signataires.

* * *

La validité d'une clause spéciale expresse insérée dans un acte de cession est difficilement discutable, si l'on fait abstraction de la clause d'interdiction que certaines Compagnies faisaient figurer autrefois dans les traités d'agence dite interdiction « ad vitam » ou absolue d'après laquelle l'agent sortant s'interdisait toute réinstallation durant

toute la durée de sa vie et qui a été reconnue illicite et nulle comme contraire au principe d'ordre public de la liberté du travail.

Une jurisprudence bien établie a reconnu la validité de la clause limitée quant au temps et quant au lieu (Cour d'appel d'Aix, 22 octobre 1932 et 13 février 1933). Ces deux points ne font pas de difficulté, le lieu comprenant la circonscription et les communes limitrophes. Mais il faut ajouter que cette clause doit être également limitée dans son objet. En effet, un arrêt de la Chambre civile du 26 mars 1928 fait ressortir que ces clauses restrictives de la liberté du travail deviennent illicites si elles ont eu un « autre objet que d'écarter une cause de préjudice pour la Société ».

Il semble bien résulter de cette réserve que si la clause ne limite pas l'interdiction à l'exercice d'un commerce similaire, la prohibition peut devenir illicite si la Société ne démontre pas qu'elle a eu pour seul objet d'éviter une cause de préjudice. Les juges sur ce point peuvent être amenés à interpréter les textes s'ils sont considérés comme obscurs et imprécis.

Nous sommes ainsi conduits à la question suivante :

Une Compagnie ne pratiquant par exemple que les opérations de la branche « Accidents » peut-elle étendre l'interdiction à une autre branche, par exemple à la branche « Incendie ».

Nous ne pensons pas que cette extension, en principe soit valable. Il semble difficile en effet de démontrer que, dans ce cas, la Compagnie « Accidents » puisse subir un préjudice certain. Toutefois, en étudiant la question l'on s'aperçoit qu'il faut faire certaines distinctions que nombre de Compagnies ont déjà adoptées.

Si l'agent démissionnaire se propose de reprendre le mandat d'une Compagnie exploitant uniquement la branche « Incendie », à l'exclusion des autres branches pratiquées par la Compagnie dont il détenait le mandat, il ne semble pas que l'interdiction soit valable et les Compagnies qui, dans les traités d'agence subordonnent à leur autorisation préalable, la représentation d'une Compagnie pratiquant des opérations d'assurances étrangères aux leurs peuvent difficilement refuser cette autorisation.

Mais le délai légitimement imposé par certaines Compagnies peut se trouver dans certains cas allongé pour des raisons d'ordre commercial. C'est ainsi que si l'agent général d'une Compagnie, mandaté pour la branche Accidents, désire s'occuper d'assurances contre les accidents pour le compte d'une autre Compagnie « Accidents » ayant des liens ou des intérêts communs avec la Société ou Compagnie Incendie ou Vie qu'il aurait déjà représentée comme agent général en même temps qu'il détenait le mandat de la première Compagnie, les délais prévus peuvent être allongés.

Il est facile de comprendre en effet que la connaissance de la clientèle et des contrats du portefeuille « Accidents » acquise dans ses premières fonctions lui apporte des facilités particulières pour détourner au profit de la seconde Compagnie une partie importante des assurés soit directement soit par l'intermédiaire d'un prête-nom.

L'allongement du délai de rétablissement se trouve dans ce cas pleinement justifié.

Quoi qu'il en soit des différentes modalités prévues par les Compagnies et des délais adoptés, les signataires de la Convention se sont mis d'accord sur le délai limite de trois ans dans tous les cas, les agents qui ont dans une

lettre de nomination une clause moins rigoureuse en conservant le bénéfice.

Un jugement particulièrement intéressant a été rendu à ce sujet par le Tribunal civil de la Seine le 3 mai 1935. Son intérêt réside d'une part, dans le fait que le litige était né avant les accords et d'autre part, dans les précisions qu'il apporte sur plusieurs points relatifs notamment à la responsabilité à l'égard de la Compagnie — et non seulement du successeur — de l'agent sortant en cas de reprise abusive des contrats.

De ce jugement assez long auquel les lecteurs pourront se reporter, il faut retenir trois points :

1° La clause d'un traité d'agent général qui dispose que l'agent ne pourra, en cas de démission, devenir l'agent ou accepter la représentation d'une Compagnie exploitant la même branche d'assurances qu'un an après la cessation effective de ses fonctions est licite.

2° Cette clause n'existât-elle pas, l'agent ne saurait valablement détourner systématiquement, dès que sa démission a été donnée, les clients de son ancienne Compagnie pour leur faire souscrire des contrats à sa nouvelle Compagnie.

En agissant ainsi, en les incitant à résilier leurs contrats, pour faire des reprises, il s'exposerait à des dommages-intérêts.

3° En supposant même que cet agent eût passé une convention avec son successeur par laquelle il se réservait le droit de reprendre les polices devenues résiliables, cette convention ne saurait être opposée à son ancienne Compagnie. En effet, le portefeuille de l'agent reste la propriété de la Compagnie et la somme payée à l'agent par son successeur représente non pas un prix de vente mais une

sorte de droit de présentation et les deux agents ne sauraient valablement se partager le portefeuille.

En l'espèce, la Compagnie demanderesse obtint 125.000 francs de dommages-intérêts en compensation du préjudice certain causé par la reprise des polices et le discrédit jeté sur la Compagnie.

Ce jugement est particulièrement sévère pour l'agent sortant, puisque les conventions qui étaient intervenues entre l'agent et la Compagnie ne prévoyant aucune allocation de fin de gestion, le Tribunal lui a refusé, en l'absence du statut des agents au moment où le litige était né, toute indemnité et l'a condamné à des dommages-intérêts pour avoir en quelque sorte repris la clientèle qu'il avait apportée à son ancienne Compagnie.

Il a même été jugé que la Compagnie qui prendrait ou garderait sciemment l'agent d'une autre, lié par une clause régulière d'interdiction de rétablissement serait responsable du dommage qu'elle causerait à sa concurrente (Req. 8 novembre 1904).

Désormais, depuis la signature des accords, l'agent, en contre-partie de cette obligation, a un droit expressément reconnu à une compensation.

2° MODIFICATIONS TERRITORIALES APPORTÉES A L'AGENCE

L'accord sur ce point est notablement incomplet. Si nous nous reportons au texte il est prévu que :

« Si la Compagnie vient à restreindre l'étendue géographique de la circonscription d'une agence, les principes des articles précédents sont applicables dans la mesure où le portefeuille de l'agence ancienne est transféré à une autre.

Le présent article ne s'applique qu'aux transferts de portefeuille. »

Cette clause, ainsi qu'on le remarquera tout de suite manque de précision et laisse de côté un nombre important d'autres situations. La question est plus large et la solution adoptée ne résout qu'une face du problème complexe de la territorialité des agences.

Ce problème fait encore pour le moment l'objet de discussions entre le Comité Général et la Fédération des agents. Il ne semble malheureusement pas que l'état actuel des pourparlers engagés permette de prévoir une entente prochaine.

Trois points sont à considérer :

a) les modifications territoriales apportées à l'agence par rattachement d'une partie de la circonscription à une agence voisine ;

b) la création d'agences B et plus spécialement d'agences parallèles ;

c) la question de la réalisation de contrats, sans mandat exprès dans la circonscription concédée à l'agent, par un autre agent ou par un courtier.

C'est sur ces deux derniers points, notamment sur l'activité des courtiers que porte la discussion.

a) Modifications territoriales proprement dites. — C'est le seul point qui a été prévu dans les accords et qui en conséquence ne présente pas de difficultés importantes.

Si, au moment de la réorganisation de l'agence ou pendant les fonctions de l'agent, la Compagnie vient à restreindre la circonscription concédée en confiant à un agent voisin plus actif l'exploitation d'une certaine portion du territoire, ainsi que la gestion des contrats

déjà réalisés qui en dépendent, une indemnité complémentaire correspondante devra être versée par le bénéficiaire ou la Compagnie à l'agent sortant ou à l'agent titulaire dont la circonscription se trouve ainsi amputée. L'indemnité sera calculée de la même manière et selon les modes prévus en cas de démission.

Cette solution représente un progrès notable sur les méthodes variables suivies avant la réalisation des accords, étant donné qu'autrefois nombre de Compagnies se reconnaissaient généralement le droit de modifier la circonscription à leur gré, sans qu'aucune indemnité puisse être réclamée par l'agent.

b) **Les agences B.** — La création d'une agence B peut servir à réaliser une modification territoriale proprement dite si le nouvel agent reçoit en exclusivité l'exploitation d'une partie de la circonscription déjà concédée, la premier agent gardant l'exploitation également exclusive de la portion restante. Les principes précédents restent en vigueur, l'opération dans ce cas se présentant en fait de la même manière que s'il y avait eu modification territoriale. Le nouvel agent rachètera la partie du portefeuille représentée par les contrats réalisés dans la région dont il assumera l'exploitation par la suite.

Mais la création d'agences B peut se présenter sous forme d'installation d'un nouvel agent, ayant les mêmes attributions que le premier et auquel est confiée également l'exploitation de la même circonscription que celle qui a été concédée au premier. Nous nous trouvons dans le cas de coexploitation créée par l'installation d'agences parallèles.

Il n'y a pas transfert de portefeuille donc les accords, ainsi qu'il résulte des textes, ne peuvent plus s'appliquer.

Le Bureau Fédéral a émis le vœu de voir cette question faire l'objet d'une étude approfondie. Les Compagnies considèrent que lorsqu'il n'y a pas transfert de portefeuille le premier agent ne peut en règle générale avoir droit à une indemnité étant donné la nécessité impérieuse dans laquelle elles se trouvent de se réserver la liberté commerciale indispensable au développement de leurs opérations.

D'ailleurs ce droit que se reconnaissent les Compagnies fait généralement l'objet d'une clause expresse du traité de nomination pour le cas où certaines régions faisant partie de la circonscription de l'agence ne seraient pas exploitées d'une manière suffisamment efficace.

La validité d'une telle clause est incontestable et c'est au moment de signer son compromis que l'agent doit la discuter. Dans le sens de la validité voir le jugement déjà cité du Tribunal civil de la Seine du 3 mai 1935.

Dans le cas où aucune clause n'a été prévue, il semble que l'exploitation insuffisante de la circonscription par l'agent puisse justifier la création d'une agence B. La question de savoir si l'agent ne remplit pas son mandat avec toute l'activité désirable et si les intérêts de la Compagnie se trouvent compromis sera laissée à l'appréciation du Tribunal pour chaque cas d'espèce.

A remarquer que la création abusive d'agence B pourrait être assimilée à la révocation et tomber sous le coup de la loi du 16 décembre 1937.

c) **La question du courtage.** — Il s'agit de régler le sort des affaires réalisées dans la circonscription d'un

agent par l'agent voisin ou plus fréquemment par des courtiers occasionnels ou patentés.

Les Compagnies sur ce point ont élaboré divers projets au cours de leurs Assemblées, qui devraient permettre d'arriver à un accord définitif à bref délai avec le Bureau Fédéral. Les agents, étant donné l'obligation, à laquelle les astreignent les Compagnies, de leur réserver toute leur production sans pouvoir passer d'affaires à des Sociétés concurrentes considèrent qu'en contre-partie, toute affaire apportée à la Compagnie par l'intermédiaire d'une personne quelconque, réalisée sur le territoire qui leur a été concédé, doit être versée à leur portefeuille et la gestion leur en être confiée moyennant une commission dont le taux serait à déterminer.

Le dernier projet étudié par les Compagnies le 11 juin 1937 envisage sur le point qui nous intéresse ici les dispositions suivantes :

« Les Agents généraux ont seuls qualité pour traiter pour le compte des Compagnies qu'ils représentent des affaires dans leur circonscription et ils devront limiter leur activité à cette circonscription.

Si une affaire est traitée par un courtier dans la circonscription d'un agent, elle ne pourra donc l'être que par l'entremise de l'agent, d'accord avec lui.

Toutefois les agents pourront être autorisés par leur Direction à traiter hors de leur circonscription des affaires dans leurs relations personnelles. »

Il découle de ce texte que des courtiers et agents auront qualité respectivement pour réaliser dans les limites de leur circonscription

1° Les assurances personnelles d'un assuré qui y a une résidence effective (et non un domicile d'élection).

2° Les assurances d'une Société qui y a son siège social ou son siège administratif.

3° Les assurances relatives à un établissement ou à un tiers situé dans la circonscription, même s'il dépend d'une Société qui n'y possède ni son siège social ni son siège administratif.

D'où il résulte qu'il y a des cas où les agents ou courtiers seront amenés à assurer des risques qui ne sont pas matériellement situés dans leur circonscription.

Ces risques pourront nécessiter une gestion locale.

Les Compagnies se réservent de confier cette gestion aux agents dans la circonscription desquels les risques se trouvent effectivement situés.

La commission des agents gestionnaires sera prélevée sur celle de l'apporteur de l'affaire et fixée d'après les usages de la Compagnie.

Le taux de la commission a donné lieu à difficulté ; en effet il faut savoir que lorsque une police est versée d'une agence à une autre, par suite d'un changement de domicile de l'assuré, par exemple, le deuxième agent reçoit une commission dite de gestion de 5 p. 100 généralement, parfois de 10 p. 100.

Le Bureau Fédéral a réclamé un taux plus élevé du fait qu'il y avait lieu de compenser le préjudice éprouvé par l'agent par suite de la réalisation d'un contrat par un tiers dans la circonscription qui lui a été attribuée.

Le Comité Général, au cours de la discussion a donné tous apaisements en ce qui concerne la crainte exprimée par certains agents de voir les Compagnies ériger en système la souscription par les bureaux de Paris des affaires de province. Il a déclaré que ce ne serait que dans des cas exceptionnels et si cette mesure est imposée par des

nécessités commerciales particulières (en cas de concurrence ou d'ordre formel de l'assuré) que les Compagnies accepteraient aux bureaux de Paris des affaires de province lorsque l'assuré n'aura pas à Paris un domicile réel.

Aucun accord définitif, à l'heure actuelle, n'est encore intervenu sur la question des agences parallèles et du courtage. Les Compagnies, en principe, appliquent les dispositions mentionnées ci-dessus.

La véritable difficulté, pour résoudre la question du courtage, ne vient pas de la mauvaise volonté des Compagnies dont l'intérêt et le désir véritable sont de défendre la cause de leurs propres agents, mais des exigences de certains courtiers disposant souvent de relations puissantes qui leur permettent d'imposer leur volonté, comme aussi de la concurrence des Compagnies étrangères opérant en France par courtiers.

Les différents points signalés ont fait l'objet d'une disjonction au moment de la discussion des accords. En raison de leur complexité et de la difficulté d'établir un projet donnant satisfaction à tous, ils doivent faire l'objet d'une étude spéciale.

3° LA RÉVOCATION ET LA LOI DU 12 DÉCEMBRE 1927

Le texte des accords a traité de cette question à titre accessoire pour préciser les modalités d'application de la loi du 12 décembre 1927.

Rappelons que, antérieurement à cette loi, certaines Compagnies arguant de la qualité de mandataire de leurs agents, s'autorisaient de l'article 2004 du Code civil pour les révoquer en tout temps et « ad nutum », sans donner d'explications, sans indemnité, quelle que fût la durée

des fonctions de l'agent et quelque développement qu'il eût pu donner au portefeuille par son travail, son expérience ou ses relations.

Inutile de rappeler combien les agents généraux se sont élevés contre cette prétention : la loi du 16 décembre 1927 est venue, sinon apporter complète satisfaction à leurs revendications, tout au moins les mettre à l'abri de toute révocation abusive en les plaçant sous la protection de l'article 1780 qui régit les rapports d'employeur à salarié.

Le texte des accords précise que :

« L'inaptitude professionnelle ou le défaut d'activité de l'agent demeurent entre autres, des motifs légitimes de révocation pour lesquels l'application des dispositions de l'article 1^{er} (droit de présentation ou allocation) est exclusive de toute autre indemnité. »

Une Compagnie sera donc fondée à révoquer son agent général si elle estime que son portefeuille risque de ne pas se développer d'une manière suffisante dans la région attribuée. Il appartiendra à l'agent d'apporter la preuve que son employeur, la Compagnie, a commis une faute en abusant de son droit de congédiement et en invoquant par malveillance des motifs dénués de tout fondement.

C'est dans ce sens que s'est fixée la jurisprudence (Cour d'appel de Riom, 15 octobre 1935, Tribunal de commerce de la Seine, 9 novembre 1933, confirmation par Cour de Paris, 2 mai 1935).

Mais, aux termes de l'article 11 des accords intervenus, l'agent même révoqué garde le droit de bénéficier des dispositions prévues à l'article 1^{er}. C'est un point qu'il est important de préciser car le doute a pu germer dans l'esprit de certains agents qui ont pensé qu'il suffirait

aux Compagnies de les révoquer pour « inaptitude professionnelle ou défaut de production » pour les priver de l'indemnité prévue. Le paragraphe de l'article 11 au contraire apporte confirmation de l'article 1^{er} qui prévoit le bénéfice de l'un des trois régimes que nous avons étudiés, à tous les agents lorsqu'ils cessent leurs fonctions « pour quelque cause que ce soit ».

Mais l'intérêt de cet article 11 est de marquer la différence qui subsiste au point de vue de la totalité des indemnités qui peuvent être dues suivant que la révocation est abusive ou justifiée.

En cas de révocation abusive l'agent a droit non seulement au bénéfice d'un des trois régimes prévus mais également à des dommages-intérêts dont l'importance sera en rapport avec le préjudice matériel et moral qui lui aura été causé par la faute de la Compagnie.

En cas de révocation justifiée au contraire, aucune « autre » indemnité ne pourra être attribuée en dehors du bénéfice du droit de présentation ou de l'allocation. C'est dans ce sens que doit être interprété l'article 11.

Remarquons également que, du fait du caractère d'ordre public de la loi du 16 décembre 1927, découlent les deux conséquences suivantes :

1^o La loi est rétroactive et s'applique aux contrats en cours (nombreuses décisions de jurisprudence — confirmation par la Cour de cassation — Chambre des requêtes, 13 novembre 1935).

2^o Les parties ne peuvent y déroger par des conventions spéciales et un agent ne pourrait renoncer, au moment de sa nomination, à toute indemnité ou allocation en cas de démission ou de révocation.

* * *

Examinons maintenant la situation de l'agent révoqué en regard des clauses d'interdiction de rétablissement.

La même distinction doit être faite suivant que la révocation est ou non justifiée.

En cas de légitimes motifs de révocation (détournement, malversations, inaptitude professionnelle, défaut d'activité) l'agent n'est pas délié de la clause de non-rétablissement. Il ne pourra s'occuper d'assurances pour le compte d'une Compagnie concurrente, dans les conditions que nous avons précédemment exposées, qu'après l'expiration des délais.

Si, au contraire, la révocation est abusive, non seulement l'agent révoqué bénéficiera en plus des indemnités prévues, de dommages-intérêts, si l'intention nocive de la Compagnie est démontrée, mais il sera considéré comme délié de la clause d'interdiction.

Cette solution d'ailleurs ne signifie pas qu'il lui sera loisible de reprendre les contrats qu'il aura pu amener à sa première Compagnie. Il est expressément stipulé dans l'article 11 que, même dans le cas de révocation sans motifs légitimes, l'agent « ne pourra traiter aucune affaire comme agent ou courtier avec les clients de l'agence dont il faisait partie ».

La seule liberté qu'il recouvre est celle de se livrer à la prospection des autres éléments assurables dans la région qui lui avait été concédée.

Cette solution est d'ailleurs équitable ; l'interdiction pour l'agent de reprendre les contrats réalisés n'étant que le corollaire du bénéfice de l'allocation ou du droit de présentation qui lui est reconnu par l'article 1^{er}.

4° CESSATION DES FONCTIONS DES AGENTS ASSOCIÉS

C'est un principe bien établi que la disparition d'un agent par démission, révocation ou décès, en cas d'association, entraîne automatiquement la démission de l'autre ou des autres associés et que dans ce cas la réorganisation de l'agence est ouverte.

Les accords de 1934 stipulent qu'à ce moment, si le ou les associés subsistants désirent être maintenus en fonction, ils seront entendus personnellement par le Directeur de la Compagnie pour un examen contradictoire de la situation.

En effet, dans bien des cas, le portefeuille ne peut continuer à être géré automatiquement par le ou les associés subsistants, soit parce que, parmi les associés, celui qui disparaît ait rempli le rôle prépondérant en raison de ses capacités professionnelles, de son entregent, de son activité, de ses relations, soit parce que l'importance du portefeuille nécessite effectivement la collaboration de plusieurs assureurs professionnels.

Deux solutions peuvent intervenir :

L'agent ou les agents restants continuent seuls, avec l'assentiment de la Compagnie à gérer le portefeuille, ou se voient adjoindre un remplaçant présenté par l'agent démissionnaire ou révoqué, ou par les héritiers de l'agent décédé, après agrément préalable de la Compagnie. L'indemnité versée à l'agent sortant ou à ses héritiers par son successeur ou par la Compagnie est déterminée, selon les modalités prévues par l'article 1^{er}, sur la part lui revenant dans l'association suivant les conventions particulières qui ont pu intervenir entre les intéressés.

Ou bien la Compagnie décide de faire appel à un concours entièrement nouveau ; le ou les agents sortants, excepté celui du fait duquel a pris fin l'association s'il s'est porté démissionnaire, ou s'il a été révoqué pour justes motifs, outre l'indemnité à laquelle ils ont droit, sont, de plus, dégagés de toute interdiction de rétablissement sous réserve, ainsi que nous l'avons vu pour l'agent révoqué sans motifs légitimes, de respecter les affaires qu'ils ont apportées au cours de leur association et de s'abstenir de toute prospection dans la clientèle de l'agence.

Ces points ne font l'objet d'aucune difficulté, ayant été expressément prévus dans les accords.

Mais le point délicat est le suivant qui s'est déjà présenté devant les Tribunaux.

Une Compagnie désirant se séparer d'un des co-associés pour des motifs qui peuvent d'ailleurs être légitimes — par exemple mésentente entre les associés qui entrave la bonne marche de l'agence et le développement du portefeuille — sans vouloir procéder directement à sa révocation pour éviter, soit une action en justice toujours possible si les motifs de révocation paraissent discutables, soit, pour des raisons d'ordre commercial, une publicité locale qui pourrait lui être défavorable, peut être amenée à se concerter secrètement avec l'un d'eux pour l'inciter à démissionner puis, sa démission acquise, entraînant celle de l'autre ou des autres mandataires, procéder à une réorganisation générale de l'agence avec l'agent qui s'est porté démissionnaire ou avec une tierce personne lui servant de prête-nom.

La Compagnie arrivera ainsi à faire gérer son portefeuille par l'agent de son choix uniquement.

Il faut reconnaître que dans ce cas, si les associés,

victimes de ces manœuvres, peuvent démontrer l'intention nocive de la Compagnie et sa collusion avec leur associé ils pourront introduire une action en dommages-intérêts contre la Compagnie et son complice. Une démission forcée pourra être assimilée à une révocation pure et simple et donner lieu, dans le cas où la Compagnie aurait agi sans motifs légitimes à l'application des dispositions prévues, notamment à un droit à des dommages-intérêts.

D'autre part, la démission d'un associé ne doit être ni injustifiée ni inopportune sous peine de l'exposer à verser des dommages-intérêts correspondant au préjudice subi par le ou les associés non démissionnaires.

CHAPITRE II

CALCUL DE L'INDEMNITÉ DE CESSIION ET DE L'ALLOCATION

Les accords sur ce point sont nettement incomplets. Résultant d'un compromis destiné à supprimer toute cause de conflit entre agents et Compagnies, ils se sont bornés à examiner cette question dans le cas où la Compagnie adopte les régimes 2 ou 3 et en conséquence à déterminer les modalités de calcul de l'allocation qui doit être versée à l'agent en cas de démission non suivie de présentation d'un successeur ou en cas de non-agrément du successeur proposé.

Le cas de présentation d'un nouveau titulaire par l'agent sortant et d'agrément par la Compagnie étant, ainsi que nous l'avons vu, le plus fréquent, il nous paraît d'autant plus indispensable de préciser les conditions de cession qui s'y rapportent que les modalités de calcul prévues par les accords dans les autres cas, sensiblement différentes des usages qui s'étaient établis en cas de présentation d'un successeur, sont de nature à créer une certaine confusion dans l'esprit des intéressés. Nous allons étudier dans deux paragraphes les éléments d'appréciation et les modes de calcul du prix de cession en cas de présentation d'un successeur par l'agent sortant, puis, dans le cas de l'allocation prévue par les régimes 2 et 3 .

Nous comparerons ensuite ces deux méthodes et chercherons à en expliquer les différences.

A) L'INDEMNITÉ EN CAS D'APPLICATION DU RÉGIME N° 1

1° ÉLÉMENTS D'APPRÉCIATION

Un portefeuille d'assurances est le produit d'un travail professionnel ; il possède une valeur de cession ; d'après quelles données peut-on apprécier cette valeur ; quels sont les éléments d'évaluation du portefeuille ?

Nous laisserons de côté les éléments corporels tels que le mobilier, l'agencement servant à l'exploitation : répertoires, dossiers, fiches dont l'évaluation ne présente aucune difficulté particulière et nous nous attacherons à l'étude des éléments incorporels de beaucoup les plus importants.

a) La stabilité du portefeuille. — Remarquons tout de suite que la stabilité du portefeuille est fonction de sa division.

Il est certain qu'un portefeuille correspondant à un chiffre de commissions déterminé a plus de valeur s'il est constitué par un millier d'affaires d'importance moyenne que par quelques gros contrats. En effet, si une résiliation ou un non-renouvellement venait à frapper ces polices importantes, la réduction du revenu serait immédiatement très sensible et cette hypothèse est d'autant plus à envisager que la concurrence s'exercera plus spécialement sur ce genre de contrats.

La stabilité apparaît donc d'abord comme fonction directe de la division des affaires.

Mais un autre élément important de cette stabilité est la nature des affaires.

Il faut savoir qu'un portefeuille d'assurances « Accidents » se divise en deux grandes catégories d'affaires : les affaires « Loi » et les affaires « Droit commun ».

Les affaires « Loi », correspondant aux contrats d'assurance « Accidents du travail », sont généralement considérées comme moins stables que les affaires « Droit commun » en raison de l'imprécision des tarifs et du fait que, ces contrats réservant des déboires importants aux Compagnies qui les ont acceptés à un tarif parfois réduit, sont fréquemment résiliés. A ce moment les compétitions s'exercent avec activité sur la question des tarifs, constituant un danger certain pour le portefeuille lorsque les offres à la baisse émanent d'un concurrent.

Dans le portefeuille « Droit Commun » les affaires « automobiles » sont considérées comme particulièrement instables, le propriétaire d'une automobile ne conservant pas longtemps en général la même voiture, de sorte que les polices portant sur ces risques n'ont plus qu'une durée réduite.

L'assuré ayant vendu sa voiture peut la remplacer par une autre donnant lieu de la sorte à une affaire nouvelle qui devrait normalement se subsister à la précédente mais la « guerre des tarifs » qui avait pris une ampleur si inquiétante que les Compagnies les plus importantes se sont enfin décidées à signer récemment une convention par laquelle elles s'engagent à appliquer les mêmes taux de primes, intervient à ce moment de sorte que l'affaire pourra passer purement et simplement dans un autre portefeuille par suite d'offres plus avantageuses ou plus exactement plus réduites.

Ce chef d'instabilité doit d'ailleurs être fortement réduit à l'avenir par la signature des accords de tarifs auxquels

nous avons fait allusion qui sont à l'heure actuelle appliqués par un grand nombre de Compagnies.

Il importe de remarquer également la grande stabilité des portefeuilles « Incendie » en raison notamment de la continuité du risque et du peu de changement dans le temps de la valeur de la chose assurée. Les polices Incendie sont généralement réalisées pour dix ans.

La stabilité du portefeuille s'appréciera donc en tenant compte :

- 1° De la division des affaires ;
- 2° De leur nature ;
- 3° Des offres qui peuvent être faites par la concurrence.

b) Qualité et cohésion de la clientèle. — La division et la variété des affaires constituent ainsi que nous l'avons vu des éléments favorables à la stabilité ; par contre la clientèle doit être de préférence homogène et cohérente parce que cette homogénéité et cette cohésion décèlent une adaptation des méthodes de travail aux goûts et aux desiderata d'une certaine catégorie de clients et entraînent par suite une certaine possibilité d'extension.

Cette idée agit dans deux directions.

Le titulaire du portefeuille a pu se spécialiser sur le plan territorial ou sur le plan professionnel.

Dans le premier cas il se sera attaché à réaliser le plus grand nombre d'affaires dans une circonscription donnée et à se créer ainsi une zone d'influence plus ou moins exclusive dont le résultat sera de donner l'habitude à la population d'une localité de s'adresser à lui en raison de sa notoriété et de la sympathie qu'il aura su se créer en profitant des parentés, des relations, des amitiés.

C'est une spécialisation dans la clientèle qui fait appel plus particulièrement aux éléments psychologiques.

Sur le plan professionnel l'agent se spécialisera dans une certaine catégorie d'affaires ; ce sera une spécialisation technique qui lui donnera plus de chances de s'imposer, par sa compétence et l'expérience acquise, à toute une corporation.

Le portefeuille ainsi constitué possède d'autre part une qualité de référence très appréciable.

Dans l'un et l'autre cas, il appartiendra au successeur non seulement d'assurer le maintien du portefeuille constitué mais également de se substituer personnellement à l'agent sortant en ramenant à lui la sympathie ou les liens existant avec la clientèle ou en acquérant la compétence nécessaire pour conseiller les assurés dans une modification éventuelle de leur contrat et en réaliser de nouveaux.

b) Ancienneté du portefeuille. — Cet élément peut être considéré comme représentant assez exactement la valeur des rapports existant entre le titulaire de l'agence et la clientèle. Un portefeuille trop rapidement constitué ne possède pas toujours un fond aussi solide que celui qui existe depuis de longues années et tout comme une maison de commerce, la date de création constitue une valeur de référence certaine.

Le rythme normal de la progression des encaissements, la régularité du développement sont des éléments particulièrement favorables.

d) Les frais d'exploitation. — Cet élément qui intervient pour chiffrer la valeur vénale du portefeuille doit

être également pris en considération pour son appréciation. Certains frais généraux peuvent être réduits ou même supprimés : compression du personnel de bureau par exemple.

e) **Condition de réalisation des affaires.** — L'apport des affaires peut nécessiter l'intervention de nombreux courtiers ou sous-agents ; dans ce cas le titulaire du portefeuille perd une partie de ses attributs. Il est possible qu'un différend entre l'agent général et l'un des principaux apporteurs d'affaires entraîne une diminution sensible du rendement et même parfois une perte totale si le sous-agent s'installe pour le compte d'une Compagnie concurrente. Il est évident que l'acquéreur éventuel doit tenir compte de ce facteur important.

Le nom de la Compagnie, son dynamisme, les facilités qu'elle apporte pour réaliser des affaires nouvelles — nouvelles formules, combinaisons appropriées à chaque cas — sont également des éléments d'appréciation dont il faut tenir compte.

2° CALCUL DU PRIX DE BASE

Ayant ainsi exposé les différents éléments d'appréciation, nous allons chercher à déterminer la valeur de cession du portefeuille.

Deux méthodes sont généralement adoptées ; l'une basée sur le revenu net, l'autre sur le revenu brut.

Faisons tout d'abord deux remarques préliminaires.

Le vendeur ne peut espérer retirer de l'affaire une somme dont le placement en valeurs lui assurerait un

revenu égal à celui qu'il tirait de l'exploitation dudit portefeuille. En effet, comme dans une exploitation commerciale, la gestion d'un portefeuille n'est pas exempte d'aléas et de risques, du fait notamment de la concurrence et l'acquéreur n'aurait aucun intérêt à se séparer de son côté de certaines valeurs qui lui procurent un revenu sûr, sans travail et sans grands risques, s'il n'avait l'espoir de retirer de son mandat un légitime profit correspondant au risque couru.

D'autre part, le prix établi est un prix forfaitaire étant donné l'impossibilité d'analyser une par une les affaires du portefeuille ¹.

Le revenu net est établi en déduisant du revenu brut les frais généraux et les charges de toute nature. Comme dans une entreprise commerciale des appointements en rapport avec l'importance du portefeuille doivent également être déduits pour rémunération du travail de l'agent.

Ceci posé, d'après les usages établis, qui présentent une certaine analogie, sur laquelle nous aurons à revenir, avec ceux adoptés pour les offices ministériels, le calcul sera basé sur le revenu net moyen, le revenu moyen étant déterminé en principe par la moyenne des revenus des trois derniers exercices.

Le prix de vente d'un portefeuille normalement composé s'établit entre deux fois et demie et trois fois son revenu net moyen.

1. Il faut remarquer toutefois que souvent, dans les accords qui interviennent entre les intéressés, il est tenu compte d'une manière spéciale des contrats donnant lieu à des encaissements de prime — et par suite à des commissions — particulièrement importants par rapport au reste du portefeuille. Pour ces contrats des conventions particulières peuvent être prévues, en cas de résiliation notamment.

Ce calcul est établi forfaitairement en comprenant dans le revenu de base les commissions escomptées. Sauf convention contraire entre les intéressés les ristournes de commission auxquelles peuvent donner lieu ces affaires escomptées, en cas de résiliation anticipée, demeurent à la charge de l'acquéreur.

On peut aussi établir le calcul non pas sur le revenu net mais sur le revenu brut moyen, c'est-à-dire sur le revenu obtenu sans déduire les frais et charges. Le coefficient dans ce cas n'est naturellement pas le même que dans le cas précédent.

Le prix de vente du portefeuille est alors d'environ une fois à une fois et demie le revenu brut moyen.

Un autre mode de calcul est parfois employé, basé sur les encaissements en prenant pour base d'évaluation les coefficients suivants :

25 p. 100 des encaissements (nets d'impôts et taxes) pour les assurances « Incendie ».

15 p. 100 des encaissements (nets d'impôts et taxes) pour les assurances « Accidents ».

Le premier système basé sur le revenu net est le plus couramment usité.

Ces indications ne constituent que les bases ; il ne faudrait pas leur attacher une précision absolue, chaque cas devant être étudié séparément, compte tenu des circonstances et aussi, dans une certaine mesure, de la loi de l'offre et de la demande.

B) L'ALLOCATION VERSÉE A L'AGENT EN CAS D'APPLICATION DES RÉGIMES 2 ET 3

Le statut professionnel prévoit l'attribution à l'agent sortant, dans ces deux régimes d'une allocation calculée soit sur le montant des commissions brutes, soit sur le montant des primes nettes d'impôts.

Trois dispositions ont été prévues :

1° ORDRE DE GRANDEUR DE L'ALLOCATION

Les agences sont divisées en trois catégories correspondant à l'importance des encaissements.

Pour les agences encaissant moins de 300.000 francs de primes nettes d'impôts, l'allocation prévue ne pourra pas être inférieure au montant d'une année de commissions brutes.

Si les encaissements de l'agence sont inférieurs à un million, dans les mêmes conditions, le montant de cette allocation atteindra également, comme ordre de grandeur moyen, le montant d'une année de commissions brutes mais une certaine latitude sera laissée, dans le chiffre définitif.

Il est stipulé en effet que ce montant sera compris entre 80 p. 100 et 120 p. 100 de la première estimation.

La Compagnie enfin se laisse la faculté de déterminer elle-même par un règlement général l'allocation correspondant à la partie des encaissements dépassant un million.

Il est précisé en outre que :

« Les affaires escomptées entrent dans le montant des commissions brutes annuelles pour une commission égale au quotient du total des commissions prévues pour lesdites affaires par le nombre d'années pour lequel elles ont été souscrites, ce qui est une mesure équitable.

D'autre part, la Compagnie peut, par mesure de simplification, évaluer forfaitairement le montant des commissions brutes annuelles au total des commissions brutes annuelles de la dernière année ou à la moyenne des commissions brutes totales des trois ou cinq dernières années.

2° RÈGLEMENT DE L'ALLOCATION

L'ordre de grandeur de l'allocation ainsi défini, son montant pourra être fixé soit à un pourcentage des commissions brutes annuelles soit à un pourcentage des primes nettes d'impôts, par des dispositions générales.

Le règlement de l'allocation sera fait selon l'une des trois modalités ci-après :

a) Attribution à l'agent sortant de 5 annuités calculées à la date de son départ, soit sur les primes ou commissions de la dernière année de son mandat, soit sur les primes ou commissions de la moyenne des trois ou cinq dernières années.

b) Paiement comptant et unique d'une somme représentant l'escompte forfaitaire des cinq annuités prévues au paragraphe précédent.

c) Attribution à l'agent sortant pendant un certain nombre d'années d'une part de commission sur les primes qui seront effectivement encaissées pendant cette période, afférentes aux contrats figurant dans le portefeuille au

moment de la sortie de l'agent, y compris les remplacements des dites affaires.

Suivent deux dispositions qui correspondent approximativement aux précisions prévues par l'usage, en cas de présentation du successeur par l'agent sortant, concernant d'une part le rythme des résiliations, d'autre part les affaires importantes du portefeuille.

S'il a été tenu compte, pour la détermination du pourcentage annuel, du rythme normal des résiliations et si le rythme effectif des résiliations ne correspond pas au rythme normal prévu, la durée des versements est celle qui est nécessaire et suffisante pour le paiement de la somme attribuée à l'agent sortant de manière à assurer à cet agent le versement intégral de l'allocation qui lui revient.

La deuxième disposition est plus généralement appliquée à tous les règlements forfaitaires ou non.

Il sera dressé un état spécial concernant les contrats contre les accidents de droit commun et contre les accidents du travail dont la dernière prime annuelle est supérieure à 10 p. 100 de l'ensemble des primes d'assurances « accidents droit commun » ou « accidents du travail » du portefeuille de la même année. Ces contrats n'entreront en ligne de compte pour le calcul de l'allocation que pendant leur durée effective et pour le montant réel des primes qui s'y rapportent.

3° DISPARITION ÉVENTUELLE DU SUCCESSEUR

La Compagnie garantit le versement de l'indemnité à l'agent sortant dans le cas de disparition du successeur.

« Au cas où le successeur nommé à titre définitif ou pro-

visoire cesserait ses fonctions, pour quelque cause que ce soit, avant que son prédécesseur ait été intégralement rempli de ses droits, la Compagnie veillera à ce que celui-ci soit subrogé jusqu'à due concurrence dans tous les droits que son successeur a, du fait de la transmission du portefeuille à son propre remplaçant, que ce dernier soit nommé à titre définitif ou provisoire. »

Cette disposition est d'ordre général et s'applique aussi bien dans le cas de présentation d'un successeur que d'allocation versée à l'agent sortant.

C) COMPARAISON DES DEUX MODES D'INDEMNISATION DE L'AGENT SORTANT

Que faut-il penser de ces deux procédés d'indemnisation de l'agent sortant ? L'un d'eux doit-il être choisi de préférence à l'autre ? En réalité ces deux procédés se complètent heureusement : d'une part ils permettent d'évaluer d'une manière suffisamment précise la valeur d'éléments en quelque sorte psychologiques dont on tient généralement compte en cas de présentation d'un successeur mais qui n'interviennent pas dans les régimes 2 et 3.

D'autre part ils se servent réciproquement de moyens de contrôle.

Remarquons tout de suite que l'esprit qui a présidé à l'établissement de ces modes d'évaluation a été très différent dans les deux cas.

Dans le cas de présentation, l'esprit dont fait preuve l'agent sortant est sensiblement analogue à celui du ven-

deur dans le contrat de vente. Il cherche à céder son portefeuille dans les meilleures conditions possibles — sous réserve du contrôle de la Compagnie —. Il se trouve au moins sur un pied d'égalité avec l'acquéreur, peut discuter librement les conditions du contrat, restreindre ou au contraire augmenter l'importance de la chose vendue en en détachant ou en y incorporant un certain nombre d'éléments qui, nous l'avons vu, ne constituent pas à strictement parler le portefeuille.

Dans le cas des régimes n° 2 ou 3, au contraire, l'agent est animé d'un sentiment de défense ; son but principal dans la discussion des accords a été de s'assurer, lorsque le droit de présentation ne lui était pas reconnu, une indemnité certaine et définie en cas de démission et d'être à l'abri de la reprise pure et simple du portefeuille par la Compagnie, sans compensation.

On comprend que dans ces conditions il se soit trouvé disposé à se contenter à la rigueur d'une indemnité moindre ne s'appliquant strictement qu'aux éléments composant le portefeuille.

C'est ce sentiment qui explique que les accords sont restés muets sur le montant de l'indemnité qui doit être versée par le successeur en cas de présentation, l'agent dans ce cas étant suffisamment armé pour sauvegarder ses intérêts en raison des usages établis par ceux qui, en grand nombre, bénéficiaient déjà de ce droit, mais se sont étendus au contraire longuement sur les modes de calcul et le montant de l'indemnité dans le cas des régimes n°s 2 et 3.

Les deux modes d'estimation se servent réciproquement de contrôle :

Nous avons vu en effet que les barèmes habituellement

usités pour la cession des portefeuilles sont établis suivant trois procédés :

Le premier tient compte du revenu net ;

Le second du revenu brut ;

Le troisième est basé sur l'application d'un certain coefficient aux encaissements du portefeuille.

On ne saurait trop recommander, pour fixer la valeur du portefeuille, d'employer simultanément quel que soit le régime adopté, les trois modes de calcul et c'est ainsi que nous aurons un contrôle approximatif de chacune des méthodes par les deux autres.

Il pourra arriver que deux portefeuilles ayant le même encaissement ou encore rapportant des commissions brutes équivalentes, présentent entre eux des différences de valeur assez sensibles quant au revenu net. Le contrôle, par les trois méthodes de calcul, permet tout au moins de se rendre compte des raisons de ces variations et en conséquence des modifications que l'acquéreur peut apporter à l'état de choses existant et aux conditions d'exploitation du portefeuille. La loi de l'offre et de la demande pourra s'exercer légitimement sur certains points bien définis. Les taux des coefficients ne sont donnés qu'à titre indicatif et peuvent varier en plus ou en moins suivant les cas d'espèce.

Mais la conclusion des accords a entraîné une autre conséquence. Les cessions de portefeuille tendront de plus en plus à s'effectuer sur les bases indiquées par ces accords ; le calcul du prix de cession tendra à s'établir sur les mêmes bases que les indemnités de fin de gestion, ne serait-ce que pour permettre à l'agent sortant de comparer les avantages qu'il peut retirer en adoptant l'un ou l'autre régime.

Il faut reconnaître d'autre part que l'indemnité de fin de fonctions représente le minimum du prix de cession d'un portefeuille puisque si le successeur offrait moins, l'agent sortant s'abstiendrait de le présenter et se bornerait à recevoir cette indemnité de la Compagnie elle-même.

Faut-il de cette considération conclure que la valeur d'un portefeuille peut être différente en cas de cession et en cas d'indemnité de fin de gestion ?

Évidemment non, mais cette dernière indemnité ne tient compte que des éléments du portefeuille qui peuvent être calculés d'une manière certaine et c'est une raison pour laquelle son mode de calcul a retenu la préférence de nombreux agents comme base d'établissement du prix définitif. Elle laisse de côté un certain nombre d'éléments dont l'évaluation est presque impossible à faire par des règles générales, des éléments d'ordre psychologique, qui varient avec chaque cas et qui ne sont pas compris dans le calcul de l'indemnité de fin de gestion.

Le plus important est constitué par l'ensemble des services qu'un agent sortant peut et doit rendre à celui qui traite pour la reprise du portefeuille ; la mise au courant, la transmission des pouvoirs et surtout la présentation à la clientèle, qui doit se faire progressivement et en plusieurs étapes jusqu'à ce que la confiance accordée à l'agent sortant se soit entièrement reportée sur son successeur, enfin la suite à donner aux affaires non terminées, aux contrats en préparation.

Cet élément n'existe évidemment pas dans le cas d'indemnité de fin de gestion puisqu'alors l'agent peut, en principe, se retirer purement et simplement, en se désintéressant de l'affaire.

En cas de présentation l'agent sortant doit se préoccuper

de l'avenir du portefeuille et s'employer à remettre cet instrument de travail dans les mains de son successeur avec le maximum de chances de réussite et de développement.

En cas d'indemnité de fin de gestion, l'agent sortant se tourne seulement vers le passé et cherche uniquement à recueillir le fruit de son travail.

C'est pourquoi la présentation d'un successeur judicieusement choisi, avec toutes les conséquences logiques qu'elle entraîne, paraît être la solution susceptible de servir au maximum, dans un esprit de collaboration confiante et de reconnaissance pour les services rendus, l'intérêt des agents comme celui des Compagnies.

DEUXIÈME PARTIE

FONDEMENT ET NATURE DU DROIT RECONNU A L'AGENT

Nous avons vu dans la première partie que les revendications des agents d'assurances ont abouti, après de longs efforts, à la reconnaissance formelle par les Compagnies, dans les accords de 1934, de certains droits au moment de leur démission.

La première partie ayant été consacrée à l'étude positive de ces droits tels qu'ils ont été définis et réglementés par les textes, nous nous préoccupons maintenant d'examiner l'aspect juridique de ces Conventions et de rechercher le fondement et la nature de ces droits.

Les parties en présence, pour le point qui nous occupe et quel que soit le régime qui doive être adopté par la suite, sont l'agent et la Compagnie.

Pour définir et justifier le droit reconnu à l'agent, auquel correspond une obligation de la Compagnie, nous sommes amenés à rechercher les droits qui appartiennent respectivement à l'agent et à la Compagnie sur le portefeuille.

Dans un premier chapitre nous comparerons dans une étude en quelque sorte négative le droit de l'agent sur le portefeuille à un certain nombre de droits auxquels on a

voulu l'assimiler — droit de propriété — droit sur la clientèle... puis nous définirons ce droit dans une deuxième partie, d'une manière précise en en recherchant son fondement et sa nature.

CHAPITRE PREMIER

COMPARAISON DU DROIT DE L'AGENT SUR LE PORTEFEUILLE AVEC LE DROIT DU COMMERÇANT, DE L'OFFICIER MINISTÉRIEL

Sans nous étendre d'une manière détaillée sur cette question qui a déjà fait l'objet d'études antérieures, nous insisterons sur certains points qui peuvent encore laisser quelque doute dans l'esprit des intéressés.

Tout d'abord l'agent peut-il faire abstraction des liens qui le lient à la Compagnie quant au portefeuille ? Peut-il, s'il présente un successeur, se considérer comme vendeur d'un portefeuille dont il aurait la propriété ; l'opération, dans le cas où il reçoit une allocation de la Compagnie, s'analysant en rachat par cette Compagnie du portefeuille créé ?

On a voulu en effet comparer la cession du portefeuille à la cession d'un fonds de commerce, ce qui impliquerait que le droit de l'agent sur le portefeuille s'analyse en un droit de propriété. Une telle opinion nous paraît difficilement soutenable. Si, comme nous l'avons fait remarquer, certains droits sont bien des droits de propriété dans l'un et l'autre

cas, comme par exemple les droits portant sur le mobilier, l'aménagement des locaux, le matériel d'exploitation, tous les droits de l'agent résultant de ses rapports avec la Compagnie ne peuvent être considérés comme tels.

Nous savons en effet que le contrat de nomination accorde à l'agent un droit de gestion et non un droit de propriété sur les polices, qui appartient sans discussion possible à la Compagnie.

En vain pourrait-on objecter que la jurisprudence fiscale, sans avoir qualifié expressément les portefeuilles d'agent de fonds de commerce les assimile à ces derniers puisqu'en cas de « cession » elle les soumet aux mêmes droits de mutation.

L'établissement de droits fiscaux ne peut avoir pour conséquence de changer la nature d'un contrat ou d'une institution.

L'exemple bien connu dans ce domaine est celui de l'assurance-vie souscrite par un père de famille au bénéfice d'un de ses enfants. Ce contrat s'analyse en une stipulation pour autrui. A la mort du père le montant du capital assuré est censé tomber dans le patrimoine de l'enfant sans avoir jamais fait partie de celui du « de cujus » et cependant le fisc perçoit sur cette somme des droits de succession. L'institution n'en reste pas moins une stipulation pour autrui.

La jurisprudence civile reconnaît avec raison que l'opération appelée « cession de portefeuille » n'est pas à proprement parler une cession de fonds.

Nous pouvons voir rapidement les différences qui séparent les deux opérations.

Le fonds de commerce comme le portefeuille est une universalité juridique, mais si nous comparons les plus

importants des éléments incorporels qui les composent, nous nous rendons compte immédiatement des différences profondes qui séparent les droits appartenant respectivement au commerçant et à l'agent sur ces éléments.

Le nom, la raison sociale du fonds de commerce tout d'abord appartiennent au commerçant ; il peut en user à son gré, les modifier, les transformer même entièrement ; il en a non seulement « l'usus » et le « fructus » mais encore « l'abusus ». L'agent d'assurances au contraire n'a que la jouissance temporaire du nom de la Compagnie qu'il représente.

On peut évidemment objecter que ce siège de l'agence prend parfois une dénomination spéciale « Cabinet d'assurances » suivi du nom de l'agent mais en définitive la mention « Agent général de la Compagnie... » fera toujours partie de la raison sociale ¹. Une Compagnie supporterait mal que son mandataire n'indiquât pas expressément le nom de la Compagnie qu'il représente ; les plaques d'agence généralement fournies par le siège étant un excellent mode de publicité puisque la multiplicité des agences, par les facilités qu'elle apporte aux assurés pour toutes les questions relatives à leurs polices notamment pour la déclaration des sinistres, constitue un témoignage non négligeable de l'importance de la Compagnie. Sur les papiers de l'agence, sur toutes les pièces nécessaires à son fonctionnement c'est le nom de la Compagnie qui figure et il n'appartient évidemment pas à l'agent d'y apporter de modification.

1. Cette remarque n'est évidemment pas valable pour les Cabinets de courtage qui ne sont liés en principe à aucune Compagnie et apportent généralement la production à celles qui leur font les conditions les meilleures.

Sans vouloir assimiler complètement la cession de portefeuille à la cession de fonds on a voulu analyser la première en une cession de clientèle, l'agent sortant transmettant en quelque sorte à l'acquéreur la clientèle du portefeuille.

Cette opinion qui élude un certain nombre des critiques qui s'appliquent à la précédente, en ne considérant qu'un des éléments du fonds de commerce n'est cependant pas exacte.

En effet, qu'est-ce que la clientèle de l'agence ? C'est l'ensemble des assurés ; ces assurés ont souscrit des contrats avec la Compagnie par l'intermédiaire de l'agent qui ne garde aucun rapport juridique avec eux. La clientèle appartient donc à la Compagnie et non à l'agent. C'est la Compagnie qui contracte les engagements de garantie, qui reçoit en définitive le montant des primes, procède au règlement des sinistres et décide souverainement de la résiliation du contrat. Ce contrat n'est fait qu'après l'acceptation par la Compagnie du risque proposé par l'agent. Les tarifs, partie importante de son patrimoine, sont fixés par elle unilatéralement et la seule latitude laissée à l'agent dans ce domaine réside dans les dérogations expressément autorisées par le siège dans certains cas.

La jurisprudence est d'ailleurs établie dans ce sens. La Cour d'appel de Dijon, le 26 novembre 1935, a confirmé le jugement rendu par le Tribunal de première instance de Mâcon, le 9 mai 1933 décidant qu'en cas de dissimulation d'une partie de l'indemnité stipulée pour la cession, la nullité édictée pour les contre-lettres par l'article 7 de la loi du 17 février 1912 n'est pas opposable...

« Considérant que... d'autre part l'acte qui a pour but la substitution d'un tiers à un agent d'assurances ne présente pas davantage le caractère d'une transmission de clientèle ;

qu'à la différence notamment de l'agent d'affaires et du médecin qui peuvent disposer de leur clientèle dans la mesure où celle-ci leur est attachée et leur fera confiance lorsqu'ils recommanderont leur successeur à son choix, l'agent d'assurances ne possède pas, à proprement parler la clientèle des assurés qui traitent en réalité non pas avec lui mais avec la Compagnie, les archives d'une agence n'appartenant même pas à l'agent ; que d'autre part, alors que la cession d'un Cabinet d'affaires ou d'une officine médicale se fait librement et sans aucune condition d'agrément de qui que ce soit, celle dite d'un portefeuille d'assurances est subordonnée à l'acceptation de la Compagnie... »

Ce jugement est particulièrement intéressant parce qu'après avoir affirmé l'impossibilité d'assimiler l'opération de cession de portefeuille à celle de cession de clientèle il la compare à celle de cession d'un office ministériel en exposant les différences qui subsistent entre ces deux contrats.

« Considérant que si la cession de portefeuille d'assurances semblerait devoir s'apparenter plutôt à la cession d'un office ministériel en ce que dans les deux cas, le prix de cession n'est autre chose que la rémunération de l'exercice d'un droit de présentation, le second de ces contrats serait plus proche encore d'une cession de clientèle puisque, d'une part, cette clientèle est bien celle du cédant et non de l'État et que, d'autre part, une fois nommé, l'officier ministériel devient définitivement propriétaire de sa charge et de la clientèle qui y est attachée avec un privilège de postulation, ne pouvant en être dépossédé, par une mesure prise dans un intérêt public, qu'en cas de faute professionnelle grave justifiant une sanction disciplinaire ; qu'ainsi on aurait pu, bien plus aisément appliquer l'article 7 de la loi

du 27 février 1912 aux cessions d'offices ministériels qu'aux cessions de portefeuille d'assurances ; que néanmoins, le législateur ne les a pas considérées comme constituant, à proprement parler, des cessions de clientèle puisqu'il a été jugé nécessaire d'édicter dans l'article 6 de cette même loi une disposition spéciale annulant les dissimulations de prix, ce qui eût été inutile si la disposition générale de l'article 7 s'était appliquée à ces conventions ; que c'est donc à bon droit que le jugement entrepris, en reconnaissant d'ailleurs le caractère exceptionnel des dispositions rigoureuses de la loi de 1912, a refusé d'admettre le moyen de nullité proposé par Desroches... »

Les avantages accordés à l'agent, du fait des différences qui existent entre sa situation juridique et celle d'un commerçant ou même d'un officier ministériel, ne peuvent donc être assimilés au prix stipulé pour la vente de fonds ou la cession de la clientèle.

CHAPITRE II

RECHERCHE DU FONDEMENT ET DE LA NATURE DU DROIT

Nous ne pensons pas que la solution cherchée puisse être trouvée dans l'analyse de la situation juridique de l'agent d'assurances. Celui-ci, ainsi que nous l'avons déjà exposé, a été assimilé par de nombreux arrêts de la Cour de cassation à un mandataire salarié. Mais qu'il ait réellement cette qualité ou celle d'employé ou les deux simultanément, ainsi que le voudraient certains auteurs, ne nous apporte aucune indication sur le fondement des avantages qui lui ont été accordés.

Nous pensons que ce fondement doit être trouvé dans une analyse détaillée des conditions de rémunération de l'agent en tenant compte des apports de chacune des parties.

Comment l'agent est-il rémunéré ? Que lui revient-il en contre-partie des affaires qu'il apporte à la Compagnie ? Quel est le prix de ses services ? Possède-t-il encore des droits certains à la cessation de ses fonctions, qui justifieraient les avantages accordés ?

L'étude de ces questions doit logiquement nous conduire à trouver la solution de la question qui nous intéresse.

A) LES CONDITIONS DE RÉMUNÉRATION DE L'AGENT.

Sans nous attarder longtemps sur cette question, nous rappellerons brièvement que la principale rémunération des agents et souvent même la seule est constituée par les commissions qui lui sont versées sur les affaires du portefeuille. Ces commissions sont de deux sortes :

L'une la commission d'acquisition est accordée à l'agent au moment de la réalisation du contrat.

L'autre la commission d'encaissement ou de gestion, annuelle, est accordée après l'encaissement de chaque prime par l'agent, pour le compte de la Société.

Ces commissions sont proportionnelles au montant de la prime. La commission d'acquisition rémunère le producteur des peines qu'il a dû déployer pour obtenir la souscription du contrat, elle n'est due que sur les affaires nouvelles apportées à la Compagnie ; elle peut être versée chaque année pendant toute la durée du contrat ou escomptée.

La commission d'encaissement est due à l'occasion du recouvrement des primes correspondant à ces mêmes affaires nouvelles ainsi qu'aux contrats qui n'ont pas été apportés par l'agent mais dont la Compagnie lui a confié la gestion.

Cette différence quant aux contrats qui donnent lieu à l'attribution de ces commissions est rationnelle et s'explique aisément, puisque la réalisation des affaires déjà en portefeuille n'a été la cause d'aucune peine pour l'agent à l'inverse des précédentes. La commission d'encaissement est toujours annuelle, subordonnée au recouvrement de la prime.

B. — LES DROITS DE L'AGENT
A LA CESSATION DE SES FONCTIONS.

Que deviennent ces droits aux commissions, que nous avons résumés dans le premier paragraphe, au moment où l'agent cesse ses fonctions.

Pour la commission d'encaissement aucun doute possible ; l'agent ne s'occupant plus du recouvrement des primes, la cause de sa rémunération disparaît et il n'a plus droit à aucune commission de cette nature.

Mais pour la commission d'acquisition qui, nous l'avons vu, n'est due que pour les affaires nouvelles, le cas est différent ; si la cause de cette rétribution réside dans les démarches effectuées pour réaliser l'affaire, elle se trouve d'un autre côté, pour une grande part, dans le bénéfice procuré à la Compagnie par l'obtention d'un nouveau client. Or, ce bénéfice subsiste tant que dure le contrat ; l'agent a donc droit au règlement de sa commission d'acquisition sur les affaires nouvelles qu'il a apportées à la Compagnie après même qu'il a cessé ses fonctions parce qu'il a un droit acquis à ce règlement.

Il y a droit acquis parce qu'un rapport causal s'est établi entre l'agent et la Société par le fait du bénéfice procuré à la Compagnie par l'agent.

Tant que dure ce bénéfice pour la Société, dure pour elle l'obligation de payer la commission. Ceci explique, d'une part que cette commission, quand elle n'est pas escomptée, est fractionnée en versements annuels après encaissements des primes ; d'autre part que si la commission a été escomptée, l'agent peut être tenu de « ristourner » à la Compagnie une partie du montant de la somme ver-

sée à titre d'avance, en proportion du nombre d'années restant à courir pour l'accomplissement de la période sur laquelle a porté l'escompte, dans le cas où la police est prématurément résiliée.

La Cour d'appel de Paris, en son arrêt du 15 décembre 1928, a distingué l'une et l'autre de ces deux commissions, en jugeant que :

« Dans la rémunération allouée par une Société d'assurances à son agent général il faut considérer d'une part la commission d'acquisition due en raison de l'apport d'affaires nouvelles et qui subsiste après la cessation des fonctions et d'autre part la commission de gestion qui cesse d'être due à l'agent général à la cessation de ses fonctions. »

M. Paul Sumien dans son « Traité théorique et pratique des assurances terrestres » déclare que : « l'agent conserve après la cessation de ses fonctions, même par révocation, le droit de percevoir sa commission d'acquisition pour les affaires qu'il a apportées à la Compagnie d'assurances antérieurement à la cessation de ses fonctions. »

L'agent à sa démission possède donc encore le droit aux commissions d'acquisition sur les affaires nouvelles apportées à la Compagnie tant que durent ces affaires.

Cette analyse nous a ainsi conduit au fondement de l'indemnité accordée à l'agent par les Compagnies au moment de sa démission ou de sa révocation. C'est parce que l'agent possède encore certains droits vis-à-vis de la Compagnie que cette indemnité lui est allouée.

Nous avons trouvé également la nature de ce droit.

C'est un droit de créance. L'agent est créancier de la Compagnie, celle-ci étant débitrice des commissions qui restent dues à son agent.

Examinons maintenant le montant de cette créance et comparons-le si possible au montant de l'indemnité prévue par les accords.

Une remarque préliminaire s'impose :

Normalement la Compagnie devrait se libérer de ses obligations par le versement à son agent du montant de sa créance. Or, nous avons vu, que ce n'est pas le procédé employé habituellement et que, le plus souvent, la Compagnie se borne à agréer un successeur qui lui est présenté par l'agent sortant et se trouve cependant libérée de son obligation vis-à-vis de cet agent. Dans ce cas une autre opération intervient. Il y a cession de créance.

L'agent sortant cède sa créance contre la Compagnie à son successeur contre versement d'une somme déterminée et l'agrément du successeur par la Compagnie doit être considéré d'une part comme acceptation de la cession en sa qualité de débitrice et, d'autre part comme acceptation du successeur en tant que mandataire chargé de la gestion du portefeuille.

Le prix qui sera payé comptant ou par versements échelonnés par l'acquéreur du portefeuille ne peut se définir autrement que le prix versé à l'agent sortant en contre-partie de la créance qu'il cède, après avoir obtenu l'accord préalable de la Compagnie.

Le paiement direct par la Compagnie qui, au point de vue juridique devrait être la règle habituelle, est au contraire en pratique l'exception en raison des usages établis.

Il n'est effectué que dans le cas d'application des régimes nos 2 ou 3.

* * *

Est-il possible de déterminer le montant total exact des

commissions d'acquisition qui restent dues à l'agent sortant au moment de sa démission ?

En principe, il suffirait de reprendre une par une les polices composant le portefeuille, de faire la discrimination d'une part entre celles qui ont été apportées par l'agent sortant et celles qui lui ont été données en gestion ; d'autre part, parmi les premières, entre celles dont la commission a été escomptée, pour lesquelles la Compagnie ne doit plus rien à l'agent (ce dernier pouvant lui-même être redevable d'une partie de la somme ainsi versée pour partie, par anticipation, en cas de résiliation prématurée) et celles qui n'ont donné lieu qu'à une commission annuelle sur lesquelles portent strictement les droits de l'agent.

Ce calcul serait particulièrement long et délicat. Il n'est employé ainsi que nous l'avons vu, que pour les contrats relativement importants du portefeuille. Pour les autres il est procédé à une évaluation forfaitaire des commissions qui restent dues à l'agent, compte tenu de la nature des contrats, de leur durée probable et des divers éléments que nous avons étudiés.

En pratique, au moment de sa démission, l'agent possède un droit de créance vis-à-vis de la Compagnie, tel que nous l'avons défini, qui peut être considéré comme provenant de deux sources :

D'une part de la créance qui lui a été cédée par son prédécesseur contre une certaine somme d'argent, dans la mesure où les polices qui étaient en portefeuille au moment où il a pris ses fonctions ne sont pas encore toutes venues à expiration au jour de son départ.

D'autre part, de la créance qui lui est personnelle provenant des commissions qui lui sont encore dues sur les contrats qu'il a apportés par son activité ou ses relations

personnelles, jusqu'à leur expiration, ainsi que sur les contrats renouvelés par ses soins.

L'évaluation forfaitaire de cette créance globale est faite d'après les procédés que nous avons indiqués en étudiant la substance des accords intervenus ainsi que les usages établis entre les intéressés.

TROISIÈME PARTIE

LES GARANTIES DES COMPAGNIES

Revenant sur l'atmosphère qui a présidé aux négociations, nous allons chercher à préciser l'esprit dans lequel les Compagnies ont consenti à accorder à leurs agents, d'une manière formelle, les avantages étudiés ci-dessus.

Nous serons ainsi amenés à examiner les garanties qu'elles se réservent d'exiger de leurs collaborateurs, avant leur nomination, pour le cas où, au moment de la résignation de leur mandat, ils se trouveraient débiteurs envers elles, du fait de leur gestion, d'un certain solde découlant de l'arrêté des comptes.

Dans une lettre précédant immédiatement la conclusion des accords, M. Max Hermant écrivait à M. Edouard Arnaud :

..... « Les Compagnies adhérentes au Comité Général, en acceptant ces principes généraux se réservent, bien entendu, la possibilité de prévoir dans leurs règlements une suppression des droits de l'agent sortant, pour les cas, assurément exceptionnels, où un agent aurait commis des malversations caractérisées ou détourné les fonds de la Compagnie de leur destination, et une réduction de ces

droits, jusqu'à due concurrence si l'agent laisse un solde déficitaire en fin de gestion. »

Le but visé par les Compagnies dans cette lettre préliminaire, si l'on excepte le cas un peu spécial de malversations caractérisées ou de détournements de fonds volontairement commis par l'agent, a été de sauvegarder leurs intérêts, dans le cas où l'agent resterait débiteur envers elles de certaines sommes, après l'arrêté des comptes de gestion. Elles n'ont pas voulu, qu'il puisse dans ce cas, réclamer l'entier bénéfice des avantages résultant de la conclusion des accords, mais seulement jusqu'à concurrence de l'indemnité lui restant due, déduction faite de son solde débiteur.

Cette réserve nous amène à dire quelques mots des garanties exigées par les Compagnies préalablement à la nomination de leurs agents.

Ces garanties sont nécessaires.

L'agent en effet détient pour le compte des Compagnies des sommes parfois importantes, provenant du recouvrement des primes, destinées à être adressées au siège pour une part et à assurer, pour le reste, la gestion financière immédiate du portefeuille : paiement des sinistres, des arrérages de rente, etc... ; chaque agence possède ainsi un fonds de roulement proportionnel à son importance et l'on comprend que des mesures de garanties soient prises par les Compagnies pour en assurer la gestion régulière.

* * *

La garantie la plus simple consiste à demander à l'agent, au moment de sa titularisation le dépôt au siège de la

Compagnie, d'un cautionnement en numéraire ou en titres¹.

L'opération se présente sous la forme d'un contrat de gage et dans le cas de non-représentation des fonds de l'agence la Compagnie, sous réserve de procéder aux formalités requises pour la réalisation du gage, possède un moyen efficace pour recouvrer les sommes qui lui sont dues.

Ce procédé est devenu en pratique difficilement applicable pour la raison suivante : il implique pour l'agent des disponibilités financières qu'il ne possède pas toujours surtout si l'on considère que ce dépôt lui est demandé au moment où il a déjà dû faire face aux frais d'acquisition du portefeuille.

Cet inconvénient est aggravé du fait que la Compagnie se réserve un droit de contrôle sur les titres qui doivent être déposés en nantissement et dont la nomenclature détaillée doit être préalablement soumise à son agrément.

Ceci explique que, des deux côtés, on ait cherché des modalités de garanties moins onéreuses, ou tout au moins d'une réalisation plus aisée.

La forme de remplacement la plus intéressante consiste en une délégation d'une police « Vie » souscrite par l'agent ; mais si elle n'exige pas de ce dernier, le dessaisissement d'une partie appréciable de son patrimoine, elle se heurte par contre à un gros inconvénient qui en rend l'application exceptionnelle.

Il est d'abord nécessaire, pour que cette garantie ne soit pas purement illusoire, que cette police « Vie » ait déjà, au moment de la nomination, une valeur de rachat

1. Le montant de la somme exigée en garantie est proportionnel aux encaissements de l'agence et généralement fixé à 5 ou 10 p. 100 des encaissements.

ou au moins de réduction, équivalente au montant de la somme demandée à titre de garantie, la Compagnie n'ayant aucune action pour exiger de son collaborateur le paiement régulier des primes.

Il est indispensable en conséquence que la police ait été souscrite par l'agent plusieurs années avant sa nomination, ce qui évidemment n'est pas toujours le cas.

Cette forme de garantie ne peut donc être généralisée. Tout au plus, son principe peut-il être retenu pour prévoir, au bout d'un certain délai, la substitution au cautionnement en titres d'une police souscrite par l'agent au moment de sa nomination et ayant acquis une valeur de rachat équivalente.

Il a été nécessaire, dans la majorité des cas, de trouver d'autres formules. Il arrive en effet fréquemment que l'agent ne possède ni titres ou valeurs à déposer, ni police « Vie » remplissant les conditions requises.

* * *

On a eu recours à deux procédés :

1^o L'engagement de caution d'une personne solvable.

Cet engagement se réalise sous les diverses modalités connues, limité à une certaine somme ou sans limitation, avec ou sans bénéfice de discussion.

Il présente, bien qu'à un degré moindre, le même inconvénient que le précédent ; difficulté pour trouver une caution donnant toutes garanties de moralité et de solvabilité désirables et de plus implique la nécessité pour la Compagnie, de vérifier à intervalles réguliers, si elle veut conserver une garantie effective, la situation financière de la caution.

2° **L'assurance-caution** souscrite à une autre Société par l'agent au moment de sa nomination.

Nous n'entrerons pas dans les détails de cette forme d'assurance qui a été surtout créée pour favoriser l'établissement des comptables des deniers publics et des entrepreneurs de l'Etat, mais qui est parfaitement applicable aux agents d'assurances et dont le fonctionnement se trouve exposé dans les ouvrages techniques.

Les Compagnies y sont généralement hostiles pour deux raisons : d'abord l'assurance-caution contient de nombreuses clauses de déchéances, ensuite elle autorise la Compagnie contractante à certaines investigations, dans les comptes d'agence de la Société bénéficiaire de la police, qui sortent du cadre habituel des rapports entre Compagnies.

Signalons encore une forme de garantie indirecte que pourrait constituer, pour certaines Compagnies, les Caisses de Retraite et de Prévoyance qui existent parfois au profit des agents.

Nous ne reviendrons pas sur le fonctionnement de cette Caisse qui a été expliqué précédemment d'une manière sommaire. Certaines Compagnies où existe cette institution ont pensé qu'elles pouvaient y trouver une garantie indirecte d'une valeur peut-être discutable mais cependant non négligeable, pour le cas où, au moment de la résignation de ses fonctions, l'agent laisserait un certain solde débiteur. L'actif de son compte ne lui serait versé qu'après déduction des sommes restant dues.

Il est évident que cette forme de garantie est loin d'être satisfaisante. Sans même vouloir développer les objections de principe qui pourraient peut-être se poser du fait de l'affectation au règlement d'une dette, de sommes

versées à une institution qui, comme son nom l'indique, poursuit un but de prévoyance en assurant une retraite à l'agent pour ses vieux jours, il faut préciser que, d'une part, l'actif de ce compte ne présente une importance en rapport avec le cautionnement normalement exigé qu'après un délai assez long, du fait de la modicité des versements effectués chaque année et que, d'autre part, il s'agit de fonds appartenant sans restrictions à l'agent, qui sont sa propriété absolue et exclusive et dont il peut demander le versement, sans que la Compagnie puisse s'y refuser, à tout moment pendant l'exercice de ses fonctions. On ne peut donc trouver là une garantie réelle.

* * *

C'est devant l'insuffisance, l'imprécision ou la difficulté de réalisation de ces solutions que les Compagnies ont cherché d'autres formules plus compatibles avec les disponibilités financières moyennes de leurs agents et présentant cependant une réelle efficacité.

A quelles conditions doit satisfaire une garantie de la nature de celle qui est exigée ?

Nous en discernons deux principales :

A) Une condition de sécurité. — La Compagnie doit recevoir une garantie d'une valeur absolue, telle que, non seulement elle lui donne la certitude de pouvoir recouvrer les fonds de l'agence en cas de mauvaise gestion, mais également de ne pas avoir à subir le concours des autres créanciers éventuels de l'agent.

A remarquer que le cautionnement, le dépôt des titres,

l'assurance-caution présentent à divers degrés cette qualité à l'inverse de la Caisse de Prévoyance.

B) Une condition de facilité pour l'agent, compte tenu de ses disponibilités financières, généralement médiocres.

Si nous combinons ces deux éléments nous dirons que cette garantie idéale doit assurer à la Compagnie le maximum de sécurité tout en imposant à l'agent le minimum de gêne.

Or, il est bien évident que la forme visée par la réserve contenue dans la lettre préliminaire à laquelle nous avons fait allusion est celle qui répond le mieux à la seconde condition. Elle n'exige en effet aucun versement, aucun engagement préalable de la part de l'agent, en dehors des débours indispensables pour l'acquisition du portefeuille et évite également de faire appel à une tierce personne.

D'autre part, si l'agent, au moment de son départ laisse un solde déficitaire, la Compagnie retiendra pour son propre compte une partie de l'indemnité prévue par les accords, jusqu'à concurrence de la somme qui lui est due.

Cette solution qui paraît relativement simple au premier abord et qui d'ailleurs est souvent employée dans la pratique, soulève cependant certaines difficultés d'ordre juridique qui demandent encore une mise au point assez délicate pour satisfaire pleinement à la première condition — condition de sécurité — et par suite pouvoir être généralisée.

Remarquons tout d'abord que le texte de la lettre préliminaire semble accorder aux seules Compagnies la possibilité de supprimer ou réduire de leur propre chef les droits de l'agent sortant. Or, nous avons vu dans cet ouvrage que

ces droits s'analysent en droits à des commissions. L'agent a un droit acquis aux commissions correspondant aux affaires qu'il a apportées à la Compagnie. Ce droit fait partie de son patrimoine ; il serait, en conséquence, nécessaire de préciser les conditions dans lesquelles il peut en être disposé de part et d'autre, ainsi que de rechercher dans quelle mesure certains droits pourraient être revendiqués, concurremment avec ceux de la Compagnie, par les autres créanciers éventuels de l'agent sortant, sur les commissions qui lui restent dues.

A remarquer qu'il a été reconnu que la clause de renonciation anticipée de l'agent à ses droits, insérée dans le compromis au moment de sa nomination, ne faisait nullement échec au droit acquis, en vertu de l'usage, à la commission de l'agent apporteur d'une affaire nouvelle (arrêt de la Cour de Paris du 15 décembre 1928). En tout état de cause une renonciation sans réserve, expresse ou tacite, ne pourrait être demandée à l'agent qu'au moment de la résignation de ses fonctions, et non au jour de sa titularisation.

D'autre part nous avons vu que généralement ce ne sont pas les Compagnies qui versent directement l'indemnité de fin de gestion à l'agent sortant, mais le successeur, par suite de la cession de créance qui intervient dans la majorité des cas, après accord de la Compagnie.

Si l'on considère que cette dernière donne implicitement son agrément à cette cession avant l'apurement des comptes, en acceptant de nommer le successeur qui lui est présenté, il semble que l'efficacité de la garantie soit alors sensiblement compromise, la Compagnie n'ayant plus aucune contre-partie effective dans le cas où se révélerait ultérieurement un solde débiteur à la charge de l'agent.

En résumé, la mise au point de cette dernière forme de garantie est délicate ; elle fait actuellement l'objet, de la part des juristes compétents, d'études qui sortent du cadre de cet ouvrage. Cette formule pourrait présenter un intérêt indiscutable et se révéler la solution d'avenir, le jour où les Compagnies, tout en laissant à l'agent sortant la faculté de rechercher un successeur et de discuter librement, dans les limites convenues, du prix de cession du portefeuille, s'interposeraient entre les intéressés pour le transfert des fonds, recevant du successeur l'indemnité qu'elle reverserait à l'agent sortant, déduction faite, le cas échéant, du solde.

La Compagnie restant en droit débitrice de l'indemnité vis-à-vis de l'agent sortant, le concours des créanciers sur la valeur du portefeuille, semblerait devoir être écarté dans la mesure où le principe de la compensation pourrait valablement s'appliquer.

La seule précaution restant à la charge de la Compagnie serait de veiller à ce que le solde débiteur ne se trouve, à aucun moment, supérieur à la valeur du portefeuille, représentée par le montant du prix d'une cession éventuelle.

VU :

Le Doyen de la Faculté,
EGDARD ALLIX.

VU :

Le Président de la thèse,
MAURICE PICARD.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER .

Le Recteur de l'Académie de Paris,
ROUSSY.

ANNEXE

LETTRES ÉCHANGÉES LE 27 JUIN 1934 ENTRE MM. MAX HERMANT, PRÉSIDENT DU COMITÉ GÉNÉRAL DES ASSURANCES, ET ÉDOUARD ARNAUD, PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION NATIONALE DES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCES, FIXANT LA PORTÉE DES ACCORDS CONVENUS.

Lettre de M. Max Hermant.

MONSIEUR LE PRÉSIDENT,

Comme suite à vos suggestions récentes, et pour conclure définitivement nos négociations touchant l'interprétation de la note du Comité général, en date du 10 juillet 1933, je vous adresse sous ce pli un texte codifié, reprenant dans un ordre logique les dispositions de ladite note, de ses annexes et de mes lettres subséquentes.

Les Compagnies adhérentes au Comité général, en acceptant ces principes généraux se réservent, bien entendu, la possibilité de prévoir dans leurs règlements une suppression des droits de l'agent sortant, pour les cas, assurément exceptionnels, où un agent aurait commis des malversations caractérisées ou détourné les fonds de la Compagnie de leur destination, et une réduction de ces droits, jusqu'à due concurrence, si l'agent laisse un solde déficitaire en fin de gestion.

Nous n'avons pas voulu viser expressément ces cas dans le texte ci-joint, ayant de tout temps admis que la bonne foi qui a présidé à nos négociations comportait ces dispositions de moralité ou d'équité.

Il est bien entendu que ce texte pose des principes que chaque Compagnie ou Société respectera dans la rédaction ou la mise au point de son règlement intérieur, mais que seules les lettres

de nomination ou contrats intervenus ou à intervenir entre la Compagnie ou Société et chacun de ses Agents définissent juridiquement les rapports des parties.

Il est bien entendu également que désormais le texte ci-joint, constituant une codification de tous les documents antérieurement adressés par le Comité général à la Fédération demeure seul, avec la présente lettre, comme témoin de l'heureuse issue de nos conversations, et qu'il sera considéré comme réglant définitivement les questions de principe qui y sont traitées.

Veuillez.....

Lettre de M. Édouard Arnaud.

MONSIEUR LE PRÉSIDENT,

J'ai reçu communication de votre lettre du 27 juin dans laquelle vous me remettez les textes codifiés qui sont la résultante des négociations que nous avons échangées, depuis 1932, au sujet des modalités afférentes à la cessation des fonctions des Agents généraux.

Je tiens, dès à présent, à vous en accuser réception et à vous en remercier.

Je vous rappelle, cependant que, en ce qui concerne l'article 10, paragraphe 1^{er} (question des agents associés), il est bien entendu que l'expression « à moins que d'autres dispositions n'aient été prévues dans la lettre de nomination » doit comporter comme sous-entendus les mots « plus favorables », le régime prévu dans ce paragraphe instituant en tout état de cause, un minimum de droits pour les Agents généraux qui peut être modifié d'une façon plus avantageuse et non empiré par les conventions des parties.

Je sais, d'ailleurs, que c'est bien ainsi que le texte avait été préparé et, s'il avait un sens différent, il ne rentrerait plus dans le cadre même des négociations que nous avons menées à bonne fin.

Nous allons vous demander maintenant de reprendre, dès

octobre prochain, la si importante question de la territorialité et de la protection des agences.

Vous savez combien cette question est liée aux intérêts mêmes de l'assurance tout entière et nous sommes convaincus que vous voudrez bien, en cette circonstance, nous apporter une fois encore le concours bienveillant de votre autorité et de votre esprit d'équité.

Veillez.....

TEXTE DES ACCORDS CODIFIÉS

DISPOSITIONS RELATIVES AU STATUT PROFESSIONNEL DES AGENTS GÉNÉRAUX.

Les Compagnies et Sociétés d'assurances contre l'incendie ou contre les accidents adhérentes au Comité Général des Assurances, se sont mises d'accord sur les dispositions ci-après :

Article 1^{er}

Chaque Compagnie¹, si ce n'est déjà fait, accordera à l'ensemble de ses Agents, lorsqu'ils cesseront leurs fonctions pour quelque cause que ce soit, le bénéfice de l'un des trois régimes suivants :

Régime n° 1. — Présentation, dans un court délai, d'un successeur à l'agrément de la Compagnie, celle-ci ayant le choix ou bien de se dégager de toute obligation envers l'Agent sortant par la nomination du successeur présenté par lui ou ses ayants droit — et ce en exerçant, si elle le juge utile, son contrôle sur les accords intervenus ; — ou bien de refuser le successeur présenté et, dans ce cas, d'appliquer l'un des deux autres régimes ci-après.

Régime n° 2. — Attribution à l'Agent sortant d'une part de commissions pendant un certain nombre d'années. Cette part sera déterminée par un règlement de la Compagnie constituant une annexe de la lettre de nomination, dans le cadre

1. Le mot Compagnie désigne indifféremment les Sociétés Mutuelles et les Compagnies à primes fixes.

des indications générales qui font l'objet de l'article III ci-dessous.

Régime n° 3. — Une allocation à la charge de la Compagnie prévue par un règlement de retraite ou de prévoyance. Cette allocation sera du même ordre de grandeur que celles qui sont prévues au paragraphe 2 ci-dessus. S'il en était autrement, la Compagnie laisserait à l'Agent la faculté de réclamer, aux lieu et place de ce règlement et en faisant abandon des sommes mises, en vertu de celui-ci, à la charge de la Compagnie, les avantages définis au paragraphe 2.

Article II

DISPOSITIONS RELATIVES AU RÉGIME N° 1. PRÉSENTATION DU SUCCESSEUR.

Le délai imparti pour la présentation du successeur sera précisé par chaque Compagnie. On envisage comme normal un délai de 45 jours après décès et de un mois pour les autres cas.

Article III

DISPOSITIONS RELATIVES AU RÉGIME N° 2.

1. Ordre de grandeur de l'allocation.

Chacune des Compagnies intéressées fixera par règlement général la part des commissions de l'Agence à réserver à l'Agent sortant et constituant l'allocation dont bénéficiera ce dernier. Pour les Agences encaissant moins d'un million de primes nettes d'impôts, l'allocation totale atteindra, comme ordre de grandeur moyen, le montant d'une année des commissions brutes de l'Agence et sera comprise entre 80 et 120 p. 100 de ce montant. En ce qui concerne les Agences encaissant moins de 300.000 francs de primes nettes d'impôts, l'allocation ne sera pas inférieure au montant d'une année de commissions brutes.

Sur la partie des encaissements excédant un million, l'allocation sera fixée par les règlements de chaque Compagnie.

Dans le montant des commissions brutes annuelles, les

affaires escomptées ou précomptées entrent pour une commission égale au quotient du total des commissions prévues pour lesdites affaires par le nombre d'années pour lequel elles ont été souscrites.

Par mesure de simplification, la Compagnie peut également considérer que le montant des commissions brutes annuelles est égal au total des commissions brutes de la dernière année ou à la moyenne des commissions brutes totales des trois ou cinq dernières années.

2. Règlement de l'allocation.

Chacune des Compagnies intéressée fera son règlement (si ce n'est déjà fait), de manière à accorder à ses Agents les avantages prévus. L'allocation sera fixée soit à un pourcentage des commissions brutes annuelles, soit à un pourcentage des primes nettes d'impôts ; les taux étant établis de manière à respecter l'ordre de grandeur ci-dessus.

Le règlement de l'allocation sera fait selon l'une des trois modalités ci-après :

a) Calcul forfaitaire comportant l'attribution à l'Agent sortant de cinq annuités calculées, à la date de son départ, soit sur l'état des primes à encaisser, soit sur les primes ou commissions de la dernière année de son mandat, soit sur les primes ou commissions de la moyenne des trois ou cinq dernières années.

b) Paiement comptant et unique d'une somme représentant l'escompte forfaitaire des cinq annuités prévues au paragraphe précédent.

c) Attribution à l'agent sortant, pendant un certain nombre d'années, d'une part de commissions sur les primes qui seront effectivement encaissées pendant cette période, en ce qui concerne les affaires figurant dans le portefeuille au moment de la sortie de l'Agent, y compris les remplacements des dites affaires.

Dans ce dernier cas, les calculs seront faits de manière à respecter l'ordre de grandeur général des droits de l'Agent sortant tel qu'il est fixé au paragraphe 4 du présent article. S'il a été tenu compte, pour la détermination du pourcentage annuel, du rythme normal des résiliations, et si le rythme effectif des résiliations ne correspond pas au rythme normal

prévu, la durée des versements est celle qui est nécessaire et suffisante pour le paiement de la somme attribuée à l'agent sortant, de manière à assurer à cet agent le versement intégral de l'allocation qui lui revient.

Même dans le cas où serait appliqué le système forfaitaire, il sera dressé un état spécial concernant les contrats d'assurances contre les accidents de droit commun et contre les accidents du travail dont la dernière prime annuelle est supérieure à 10 p. 100 de l'ensemble des primes d'assurances accidents droit commun ou accidents du travail du portefeuille dans la même année. Ces contrats n'entreront en ligne de compte, pour le calcul de l'allocation, que pendant leur durée effective et pour le montant réel des primes qui s'y rapportent.

3. Disparition éventuelle du successeur.

Au cas où le successeur nommé à titre provisoire ou définitif cesserait ses fonctions, pour quelque cause que ce soit, avant que son prédécesseur ait été intégralement rempli de ses droits, la Compagnie veillera à ce que celui-ci soit subrogé, jusqu'à due concurrence, dans tous les droits que son successeur a du fait de la transmission du portefeuille à son propre remplaçant, que ce dernier soit nommé à titre définitif ou provisoire.

Article IV

DISPOSITIONS RELATIVES AU RÉGIME N° 3 (RÈGLEMENT DE RETRAITE OU DE PRÉVOYANCE).

Les sommes provenant directement des versements effectués par l'Agent sortant aux institutions de retraite ou de prévoyance de la Compagnie ne sont pas comprises dans le calcul de l'allocation et lui reviennent en plus.

Article V

ARRANGEMENTS COMPLÉMENTAIRES.

Les avantages réservés à l'Agent sortant par les articles III et IV ci-dessus, sont exclusifs de tout accord entre l'Agent sortant et l'Agent successeur qui prévoierait des allocations supplémentaires à l'Agent sortant, en vue de la nomination

de l'Agent successeur. Mais ne sont pas exclus les arrangements qui pourraient intervenir pour un autre objet que la mise en possession de l'emploi d'Agent de la Compagnie, c'est-à-dire en contre-partie de services bien déterminés ou particuliers : cession de bail ou de mobilier à des prix normaux, cession d'éléments afférents à une autre profession, rémunération d'une collaboration effective donnée par l'Agent sortant à son successeur. Ces arrangements sont librement discutés entre l'Agent sortant ou ses héritiers et son successeur, la Compagnie pouvant toutefois exercer son contrôle, si elle le juge utile, sur les accords intervenus.

Article VI

Les dispositions du présent texte ne portent atteinte, en aucun cas, ni au droit de propriété du portefeuille qui appartient à la Compagnie, ni au droit de résiliation des polices qui lui appartient également.

Article VII

INTERDICTION DE RÉTABLISSEMENT.

Les Agents qui ont reçu les allocations prévues ci-dessus, ou fait agréer leur successeur, s'engagent à ne travailler ni directement, ni indirectement dans la circonscription qui leur était concédée, pour aucune Compagnie française ou étrangère exploitant l'une ou l'autre des branches exploitées par leur ancienne Compagnie ou par le groupe auquel elle appartient et à ne se livrer à aucune opération directe ou indirecte de courtage ou autre, touchant aux dites branches d'assurances, et ce, pendant un délai minimum de trois années.

Les Agents actuellement en fonctions, qui ont dans leur lettre de nomination une clause moins rigoureuse, conservent le bénéfice de cette dernière.

Article VIII

MODIFICATIONS TERRITORIALES APPORTÉES A L'AGENCE.

Si la Compagnie vient à restreindre l'étendue géographique de la circonscription d'une Agence, les principes des articles

précédents sont applicables dans la mesure où le portefeuille de l'agence ancienne est transféré à une autre.

Le présent article ne s'applique qu'aux transferts de portefeuille.

Article IX

CONDITIONS D'APPLICATION DES DISPOSITIONS QUI PRÉCÈDENT.

1^o Pour bénéficier immédiatement des dispositions qui précèdent, l'Agent doit justifier qu'en fait, lors de sa nomination, il a effectué, promis ou supporté, en vue de sa nomination, un ou des versements à la Compagnie, à son prédécesseur ou aux ayants-droit de celui-ci.

L'Agent qui a créé entièrement le portefeuille et celui qui est entré en fonctions comme bénéficiaire par succession ou partage des droits de son prédécesseur, sont assimilés aux Agents ayant effectué un versement en vue de leur nomination et, par suite, acquièrent immédiatement la totalité de leurs droits.

2^o L'Agent qui ne peut justifier des conditions prévues à l'alinéa précédent, bénéficiera néanmoins progressivement, après trois années de fonctions, de toutes les dispositions ci-dessus, à raison d'autant de fois un quinzième qu'il aura d'années de fonctions depuis sa nomination, la plénitude des droits lui étant acquise au bout de quinze années d'exercice. L'Agent pourra, après dix années d'exercice, demander à la Compagnie, qui restera libre de sa décision sur ce point, une progression plus rapide pour les dernières années.

3^o La Compagnie pourra, toutefois, si elle le préfère, accorder sans condition d'ancienneté, à l'Agent sortant qui se trouve dans les conditions mentionnées au présent article, les parts de commissions prévues à l'article II sur les affaires nouvelles réalisées par lui pendant la durée de ses fonctions, y compris les remplacements des dites affaires, et lui attribuer, en outre, sur le surplus des affaires existant dans le portefeuille au moment de son départ, une part de commissions s'accroissant par paliers en fonction de la durée de son mandat, la totalité étant acquise lorsque le mandat a duré quinze ans.

Article X

DISPOSITIONS RELATIVES A LA CESSATION DE FONCTIONS DES AGENTS ASSOCIÉS.

En cas d'association de deux ou plusieurs Agents, la disparition de l'un d'eux a pour effet, à moins que d'autres dispositions n'aient été prévues dans la lettre de nomination ou dans une convention distincte avec la Compagnie, d'ouvrir, au profit de l'association, les droits mentionnés aux articles précédents.

Le partage de ces droits entre les associés se fera selon leurs conventions particulières.

Si le ou les associés subsistants désirent être maintenus en fonctions, ils seront entendus personnellement par le Directeur de la Compagnie, pour un examen contradictoire de la situation.

S'ils sont éliminés, ils seront dispensés de l'engagement de non-rétablissement prévu à l'article VII ci-dessus, et ce, bien qu'ils aient reçu leur part d'indemnité, mais sous la condition qu'ils prennent l'engagement exprès envers la Compagnie de ne pas traiter d'affaire comme agents ou courtiers avec les clients de l'agence dont ils faisaient partie.

Article XI

MODALITÉS D'APPLICATION DE LA LOI DU 16 DÉCEMBRE 1927.

La révocation du mandat d'un Agent, si elle est prononcée sans motif légitime, donne lieu à l'application de la loi du 16 décembre 1927, quelle que soit la date d'entrée en fonctions de l'Agent révoqué.

L'incapacité professionnelle ou le défaut d'activité de l'agent demeurent, entre autres, des motifs légitimes de révocation, pour lesquels l'application des dispositions de l'article 1 ci-dessus est exclusive de toute autre indemnité.

L'interdiction de rétablissement prévue à l'article VII n'est pas applicable à l'Agent révoqué, même ayant bénéficié des avantages prévus à l'article 1 ci-dessus, si un jugement définitif ou un arbitrage accepté par les deux parties a reconnu que cette révocation a été prononcée sans motif légitime. Toutefois l'Agent qui invoquera la disposition qui précède,

ne pourra traiter aucune affaire comme agent ou courtier avec les clients de l'Agence dont il faisait partie.

Article XII

MAINTIEN DES RÉGIMES ANTÉRIEUREMENT ÉTABLIS.

Les Compagnies, qui ont déjà établi des règlements ou des traités de nomination donnant à leurs Agents des droits égaux ou supérieurs à ceux qui résultent des présentes dispositions, maintiendront leurs régimes antérieurs. En particulier, dans le cas des Compagnies qui accordent à leurs agents un droit de présentation ou un droit à une indemnité de transmission, tout en allouant à ces mêmes Agents des avantages supplémentaires, résultant des versements faits par la Compagnie à une Caisse de retraite ou de prévoyance, dès l'instant que les avantages globaux résultant pour l'Agent de l'ensemble de ces mesures sont égaux ou supérieurs à ceux qui sont indiqués aux articles précédents et que les Agents de ladite Compagnie en ont toujours bénéficié simultanément, les régimes ainsi organisés continueront à fonctionner comme par le passé.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.	1
INTRODUCTION.	3
1° Les réalisateurs	8
2° Les avantages	10
3° Les lacunes	13

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

A. Les différentes formes d'indemnité prévues	20
Régime n° 1	25
Délai de présentation	26
Agrément de la Compagnie.	26
Contrôle des accords.	31
Régimes n°s 2 et 3	32
B. Les clauses annexes.	35
Interdiction de rétablissement	35
Modifications territoriales	41
Modifications proprement dites.	42
Agences B.	43
La question du courtage.	44
La révocation et la loi du 12 décembre 1927.	47
Cessation des fonctions des agents associés	51

CHAPITRE II

Calcul de l'indemnité de cession et de l'allocation.	54
A. L'indemnité en cas d'application du régime n° 1	55
1° Éléments d'appréciation.	55
La stabilité du portefeuille.	55
Qualité et cohésion de la clientèle	57
Ancienneté du portefeuille.	58
Frais d'exploitation.	58
Conditions de réalisation des affaires.	59
2° Calcul du prix de base.	59

B. L'allocation versée à l'agent en cas d'application des régimes n^{os} 2 ou 3	62
1 ^o Ordre de grandeur de l'allocation.	62
2 ^o Règlement	63
3 ^o Disparition éventuelle du successeur.	64
C. Comparaison des deux modes d'indemnisation.	65

DEUXIÈME PARTIE

FONDEMENT ET NATURE DU DROIT RECONNU A L'AGENT

CHAPITRE PREMIER

Comparaison du droit reconnu à l'agent avec le droit du commerçant, de l'officier ministériel	73
--	-----------

CHAPITRE II

Recherche et fondement de la nature du droit.	79
A. Les conditions de rémunération de l'agent.	80
B. Les droits de l'agent à la cessation de ses fonctions. . .	81

TROISIÈME PARTIE

LES GARANTIES DES COMPAGNIES	87
---	-----------

ANNEXE

Lettre du 27 juin 1934 de M. Max Hermant à M. Edouard Arnaud .	99
Réponse de M. Edouard Arnaud à M. Max Hermant	100
Texte des accords.	103

IMPRIMERIE
HÉRISSEY
: ÉVREUX :